



HAL
open science

Impôts, charges sociales et compétitivité. Le CICE : un instrument mixte

Sarah Guillou, Tania Treibich

► To cite this version:

Sarah Guillou, Tania Treibich. Impôts, charges sociales et compétitivité. Le CICE : un instrument mixte. Revue de l'OFCE, 2015, Fiscalité des ménages et des entreprises, 3 (139), pp.61-88. 10.3917/reof.139.0061 . hal-01178111

HAL Id: hal-01178111

<https://sciencespo.hal.science/hal-01178111>

Submitted on 17 Jul 2015

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

IMPÔTS, CHARGES SOCIALES ET COMPÉTITIVITÉ

LE CICE : UN INSTRUMENT MIXTE¹

Sarah Guillou

OFCE, Sciences Po

Tania Treibich

Maastricht University

Scuola Superiore Sant'Anna, Pise et OFCE, Sciences Po

Cet article cherche à apprécier si en dépit de la nature mixte du CICE – un crédit d'impôt adossé à une baisse indirecte du coût du travail – des résultats en termes de compétitivité sont prévisibles. Il montre que l'effet du CICE sur l'emploi devrait être plus limité que des mesures comparables comme l'allègement sur les charges patronales des travailleurs à bas salaires, alors qu'en revanche, le CICE bénéficie plus aux entreprises exportatrices. Par ailleurs, l'observation d'une prime de salaires dans le groupe des exportateurs montre le rôle important de la compétitivité hors-prix dans la décision d'exporter, en particulier pour les groupes d'entreprises bénéficiant le plus du CICE. En parallèle avec les évaluations initiales fournies par l'INSEE indiquant une place prépondérante de l'investissement dans l'allocation du gain CICE par les entreprises (voir Gorin et Renne, 2014), nos résultats suggèrent que le CICE devrait avoir un effet positif sur les performances à l'exportation à travers une amélioration des marges et de la compétitivité hors-prix. Les résultats descriptifs montrent que le CICE cible les entreprises les plus « nécessaires » : celles qui ont des marges faibles, des contraintes d'investissement élevées, des contraintes pour entrer sur les marchés d'exportations, et des exportations en valeur plus faibles.

Mots clés : CICE, charges sociales, compétitivité, exportation.

1. Ce travail a bénéficié d'une aide de l'État par l'Agence nationale de la recherche au titre du programme *Investissements d'avenir* portant la référence ANR-10-EQPX-17 (Centre d'accès sécurisé aux données-CASD).

Le Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi (CICE), créé en 2012 et entré en vigueur en janvier 2013, s'inscrit dans un contexte économique déprimé où la faiblesse de la croissance ne permet pas de relancer la création d'emplois. Ainsi, un des objectifs de cette mesure est-il d'inverser le mouvement de désindustrialisation et le recul des parts de marché des entreprises françaises à l'international. Le déclin de l'emploi dans l'industrie associé aux pertes de parts de marché a en effet accentué le questionnement sur la compétitivité des entreprises françaises.

La balance commerciale française se dégrade depuis 2004 ; en 2013, la France se singularise dans la zone euro en totalisant les trois quarts du déficit cumulé de la zone (DGDDI, 2014). De 1998 à 2010, les parts de marché mondiales des entreprises françaises ont été réduites de 40 % ; elles ont baissé de 20 % vis-à-vis de la zone euro sur la même période. Si en 2013, le principal déficit de la France se fait avec la Chine, les déficits commerciaux avec l'Allemagne, l'Italie et la Belgique prennent les places qui suivent. De plus, cette dégradation est concomitante avec la diminution du nombre d'exportateurs depuis 2000 (malgré une légère hausse en 2012, voir DGDDI, 2014). La compétitivité-coût au regard des partenaires européens est donc en question. Parallèlement, l'industrie manufacturière a perdu plus d'un cinquième de ses salariés de 2000 à 2013. Cette dynamique s'est intensifiée depuis la crise avec plus de 345 000 pertes d'emplois (Guillou, 2014).

Le CICE a donc été mis en place pour tout à la fois faciliter la création d'emplois et améliorer la compétitivité des entreprises françaises. Il accorde un crédit d'impôt à hauteur de 6 % de la masse salariale éligible : les salaires de moins de 2,5 fois le SMIC. Ainsi, le crédit d'impôt conduit-il tout à la fois, à la baisse du coût du travail relativement aux coûts des autres facteurs ; à la baisse du coût du travail relativement aux concurrents étrangers ; et à l'augmentation du revenu net d'impôt des entreprises. Il vise à améliorer l'emploi, la compétitivité-prix, la compétitivité hors-prix et à faciliter les investissements (voir Guillou et Treibich, 2014).

Cet article cherche à apprécier si en dépit de la nature mixte du CICE – un crédit d'impôt adossé à une baisse indirecte du coût du travail – des résultats en termes de compétitivité sont prévisibles.

En particulier, nous nous attacherons ici à évaluer l'effet du CICE sur la population des firmes exportatrices, puisque le gain de compétitivité associé à la mesure dépendra notamment de leur réponse au CICE. La première partie présente les données, la méthode et les indicateurs sectoriels. Ensuite, la deuxième partie explore les effets potentiels du CICE sur l'emploi et sur la compétitivité des firmes françaises. Enfin, nos conclusions sont présentées dans la dernière partie.

1. Données et méthode

1.1. Données

Nous utilisons ici les données DADS et FARE de l'année 2010, les données plus récentes n'étant pas encore disponibles. Les fichiers DADS enrichis nous permettent de connaître les déciles de salaire par entreprise de plus de 9 salariés. Nous nous concentrons donc sur les entreprises de plus de 9 salariés appartenant au secteur marchand et assujetties à l'impôt sur les sociétés. Au final, les statistiques obtenues couvrent 190 997 entreprises. La nomenclature de secteurs utilisée est le niveau A21 de la NAF rév. 2.

L'ensemble de ces entreprises totalise 9,5 milliards d'euros de gain CICE (voir ci-dessous pour le calcul)². Parmi elles, 31 % sont exportatrices (tous secteurs confondus) alors que les exportateurs cumulent 59 % du gain CICE annuel.

Le tableau 1 présente les statistiques des gains associés (*ex ante*) au CICE par secteur mis en regard avec la distribution des exportateurs et des exportations par secteur. Il indique que le gain total est très inégalement distribué entre les secteurs : à eux seuls, les secteurs manufacturier, de commerce (et réparation automobile) et de transports totalisent plus de 60 % du gain total, soit un peu plus de leur valeur dans la valeur ajoutée de l'économie totale (54 %)³. La distribution du gain CICE à un niveau plus désagrégé (niveau A88 de la NAF rév. 2) est présentée dans le tableau en annexe pour les secteurs manufacturiers et de commerce. Il apparaît que le

2. Il s'agit d'un montant inférieur aux montants prévus par la loi. Notre couverture est en fait plus étroite car elle exclut les entreprises de moins de 10 salariés et certaines entreprises publiques.

3. Voir Guillou et Treibich (2014) pour une description plus précise de la répartition du gain selon la distribution des salaires des entreprises au sein des secteurs.

commerce de détail représente près de 12 % du gain total et l'industrie alimentaire 4,4 %. Si dans l'industrie manufacturière, presque l'ensemble du gain bénéficie aux exportateurs (24 sur les 27 % du secteur), seuls 13 % des 21 % du secteur du commerce bénéficient aux exportateurs. Les valeurs normalisées par le salaire brut présentent une rangée de valeurs allant de 1,2 % (activités financières et d'assurances) à 3,8 % (secteurs des transports et santé). Le secteur des transports est donc à la fois gagnant en termes de volume et d'intensité.

Tableau 1. Répartition sectorielle des gains du CICE et des exportations (DADS 2010)

Secteur	Part dans le Gain CICE total	% Gain CICE/ Salaire brut	% firmes exportatrices	Part dans exportations totales
Agriculture, sylvic. et pêche	0	1,7	36,4	0,0
Industries extractives	0,2	2,2	22,5	0,1
Industries manufacturière	27	2,9	36,2	53,8
Prod. et distr. électricité et gaz	2	2,5	18,8	3,2
Gestion eau, déchets et dépollution	1,6	3,7	25,4	0,6
Construction	7,3	2,3	8,4	0,9
Commerce, réparation automob. et moto.	21,3	3,1	27,4	19,5
Transports et entreposage	12,3	3,8	29,1	8,7
Hébergement et restauration	3,4	2,9	5,9	0,3
Information et communication	5,6	1,9	35,0	3,2
Activités financières et d'assurance	0,5	1,2	14,6	1,7
Activités immobilières	1,8	3,2	7,5	0,1
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	4,9	1,4	23,7	5,9
Activité science administrative et soutien	7,4	2,4	16,2	1,8
Enseignement	0,3	1,9	11,8	0,1
Santé humaine et action sociale	3,2	3,8	4,3	0,0
Arts, spectacles et activités récréatives	0,7	2,3	16,5	0,1
Autres activités de services	0,7	2,5	11,6	0,1

Sources : DADS établissements, fichier enrichi 2010. Calculs des auteurs.

En ce qui concerne la propension à exporter par secteur (*i.e.* la part relative des entreprises ayant un chiffre d'affaires à l'export positif), elle est la plus faible pour les activités de services qui s'échangent peu (7 % pour l'immobilier, 6 % pour l'hébergement et la restauration). Le taux d'exportation est élevé dans l'agriculture et l'industrie manufacturière (36 % des entreprises ont un

chiffre d'affaires à l'international positif). Cependant la part dans les exportations totales est faible pour ce qui concerne le premier secteur, alors que les exportations de biens manufacturés représentent plus de la moitié du total. La dernière colonne montre en effet que seuls quatre secteurs présentent une part des exportations totales supérieures à 5 % (avec l'industrie manufacturière, ce sont les secteurs de commerce, transports et les activités spécialisées)⁴. Dans l'objectif d'avoir un effet significatif sur la balance commerciale française, le CICE devrait cibler suffisamment les entreprises de ces quelques secteurs. En fait, ce groupe totalise 65 % du gain total du CICE, soit légèrement plus que son poids dans la valeur ajoutée totale (62 %).

L'impact du CICE sur le coût de production d'une entreprise dépend de sa distribution des salaires et de leur part dans le coût de production. En effet, le taux fixe du CICE ne veut pas dire que toutes les entreprises bénéficient également de la mesure. Puisque la masse salariale éligible est limitée par le seuil de 2,5 SMIC, une entreprise employant majoritairement des cadres dépassant ce niveau ne bénéficie presque pas de la mesure. Au contraire, une entreprise riche en main-d'œuvre non-qualifiée en bénéficiera pleinement. De même, le CICE permet une baisse du coût de production d'autant plus élevée que la part des salaires relativement aux autres facteurs de production tels que le capital, est importante. La plupart des entreprises – plus de 80 % en 2008 – ont une distribution de leurs salaires telle que plus de 70 % de leur masse salariale brute est éligible au crédit d'impôt, ce qui devrait rendre le CICE très populaire auprès des entreprises. De plus, la couverture est très large puisque moins de 1 % des entreprises ont moins de 10 % de leurs salariés sous la barre des 2,5 SMIC. Comme le montre le tableau 2, la part du coût du travail dans le coût de production est la plus faible dans le commerce (20 %). Elle peut approcher les 3/5 dans d'autres secteurs, notamment dans celui des activités spécialisées (58 %). Finalement, elle est intermédiaire dans les deux autres secteurs qui nous intéressent le plus (36 % dans l'industrie manufacturière et 40 % dans les transports). Reflétant la pression concurrentielle internationale, le taux

4. Bien qu'étant un secteur de services, les entreprises du secteur du commerce réalisent les ventes de produits manufacturés à l'étranger ; on y trouve ainsi des entreprises qui font du commerce de gros ainsi que des intermédiaires (distributeurs), ce qui explique sa part importante dans le total des exportations.

de marge est relativement faible dans ces quatre secteurs (autour de 20 %), alors qu'il peut atteindre 40 % dans les industries plus concentrées, telles que l'industrie extractive, ou d'électricité et de gaz. Finalement, le taux de croissance annuel moyen des exportations par secteur sur la période 2000-2009 (dernière colonne), reflète les pertes de parts de marché évaluées au niveau sectoriel et illustre le creusement du déficit de la balance commerciale : dans presque tous les secteurs on observe un taux de croissance négatif. Cette perte de parts de marché est notamment élevée dans les secteurs ayant un poids important dans les exportations françaises : l'industrie manufacturière, les transports et les activités spécialisées (l'information n'étant pas disponible pour le secteur du commerce).

Tableau 2. Coût du travail, taux de marge et croissance des exportations par secteur

En %

Secteur	Coût du travail/ Coût de production	Taux de Marge	Taux de croissance annuel moyen des parts de marché à l'export (2000-2009)*
Agriculture, sylvic. et pêche	29	31	-1,83
Industries extractives	27	40	-0,34
Industries Manufacturière	36	21	-1,84
Prod. et distr. électricité et gaz	24	41	-1,95
Gestion eau, déchets et dépollution	32	37	0,26
Construction	38	16	
Commerce, réparation automobile et moto	20	24	
Transports et entreposage	40	16	-1,81
Hébergement et restauration	47	22	
Information et communication	51	22	-0,24
Activités financières et d'assurance	56	26	-1,84
Activités immobilières	50	31	
Activités spécialisées, scientifiques et techniques	58	22	-1,92
Activités science administrative et soutien	61	15	
Enseignement	57	18	
Santé humaine et action sociale	62	19	
Arts, spectacles et activités récréatives	49	24	-0,29
Autres activités de services	58	15	

Sources: Certains secteurs de services (pour lesquels il n'existe pas de correspondance avec la classification par produit) ou présentant une part dans les exportations totales inférieure à 1 % ne sont pas inclus. Base BACI-CEPII (correspondance classification industrie ISIC et classification produit HS6), calcul des auteurs.

1.2. Construction des « catégories Fillon » et CICE

Les analyses ci-après ont pour but de présenter les caractéristiques des entreprises bénéficiant du CICE à différents degrés d'intensité, ainsi que la comparaison avec la distribution du gain associé à une politique similaire précédemment mise en place, l'allègement sur les bas salaires (ou allègement « Fillon »)⁵. Pour ce faire, nous répartissons les entreprises au sein de « catégories CICE » et « catégories Fillon » selon leur distribution des salaires. Ces catégories, de 1 à 10, groupent les entreprises en fonction du décile auquel elles appartiennent en termes de gain total : plus la catégorie CICE (ou Fillon) est d'indice élevé, et plus la proportion des salaires éligibles au crédit d'impôt (à l'allègement de charges sociales) l'est aussi. Nous détaillons la construction de ces catégories ci-dessous dans le cas du CICE ; la méthode associée aux catégories Fillon est équivalente, à la différence du seuil d'éligibilité qui est réduit de 2,5 SMIC à 1,6 SMIC⁶.

Les catégories CICE se définissent en fonction de la part des salaires de l'entreprise qui sont éligibles au crédit d'impôt. Une entreprise dont moins de 10 % des salaires sont éligibles au CICE est de la catégorie 1 ; une entreprise dont plus de 90 % des salaires sont éligibles au CICE appartient à la catégorie 10. Les catégories intermédiaires définissent des tranches de salaires éligibles au CICE. Ainsi la catégorie 3 identifie les entreprises pour lesquelles entre 20 à 30 % des salariés sont éligibles au CICE.

À partir de ces déciles de salaire nous construisons aussi le gain CICE par entreprise qui équivaut à 6 % de la masse salariale pour chaque décile éligible (nombre d'employés dans le décile d (un dixième) multiplié par le salaire au décile d)⁷. Une fois évalué le gain (théorique) associé au CICE pour une entreprise, nous déterminons la somme par secteur. Le gain calculé est théorique au sens où on suppose que toutes les entreprises éligibles demanderont le crédit d'impôt.

5. Depuis son introduction en 2003, ce dernier offre une réduction de charges patronales de 26 points au niveau du SMIC, linéairement dégressif jusqu'à 1,6 SMIC.

6. Afin de simplifier les procédures, nous ne prenons pas en compte ici l'élément dégressif inhérent à la réduction de charges patronales.

7. Nous ne disposons pas de l'intégralité de la distribution des salaires par entreprise mais seulement des déciles de salaires. L'hypothèse simplificatrice induite est que les salaires situés entre chaque décile sont égaux à la limite supérieure. Cela conduit à surestimer quelque peu le gain par rapport à une évaluation qui se baserait sur la connaissance précise des salaires de chaque employé.

2. Le CICE : un instrument mixte

Le CICE est un instrument mixte : crédit d'impôt, il peut aussi être assimilé à une baisse de charges sociales sur les bas salaires. En effet, son assiette est basée sur la masse salariale et conditionnée à un niveau de salaire donné, comme dans le cas des allègements généraux de cotisations patronales sur les bas salaires. Cependant, contrairement aux mesures promues entre 1993 et 2003 (des allègements Balladur à la réforme Fillon), le taux n'est pas dégressif en fonction du niveau de salaire, et le point de sortie est beaucoup plus élevé. Par ailleurs, le CICE est un crédit d'impôt, ayant donc pour effet d'augmenter le profit net des entreprises ; en cela il inclut un mécanisme similaire à une baisse de l'impôt sur les sociétés.

Cet aspect hybride s'explique par la dualité de son objectif : favoriser à la fois l'emploi et la compétitivité des entreprises françaises. Il s'inscrit donc à la fois comme un dispositif permettant d'augmenter l'emploi des travailleurs moins qualifiés (effet baisse de charges), et d'augmenter l'investissement des entreprises (effet baisse d'impôts), et de ce fait leur compétitivité-prix ou hors-prix relativement aux entreprises étrangères. Afin de caractériser plus précisément le CICE, nous allons comparer ces deux types de mesures.

2.1. Effet sur l'emploi : Le CICE vis-à-vis de l'allègement général de cotisations sociales

Par certains aspects, le CICE peut être vu comme une extension de l'exonération générale de cotisations sociales amendée par la réforme Fillon de 2003, qui permet une réduction dégressive des cotisations patronales entre 1 et 1,6 SMIC. Cependant, le choix du crédit d'impôt plutôt qu'une simple extension de l'allègement général aurait été dicté par deux éléments (Marc, 2012) : les cotisations patronales sont déjà presque nulles au niveau du SMIC (2,1 % du salaire brut), il n'aurait donc pas été possible d'aboutir à une baisse de 6 points comme induit par le crédit d'impôt. De plus, alors que l'effet sur les finances publiques est très rapide dans le cas de réductions de charges sociales (déclarées mensuellement ou trimestriellement), le crédit d'impôt introduit un délai de 1 à 3 ans selon le type d'entreprise, ce qui étale la charge de la dépense

publique⁸. Le tableau 3 ci-dessous présente une comparaison des deux mesures.

Tableau 3. Comparaison entre le CICE et l'allègement général (réforme Fillon)

	CICE	Allègement général
Coût annuel (estimation pour 2014)	20 Mds d'euros (taux 6 %)*	20 Mds d'euros
Taux et seuils	6 % (4 % en 2013) de la masse salariale <2,5 SMIC	Allègement dégressif entre 1 et 1,6 SMIC (26 points au niveau du SMIC)
Fréquence	Annuel	Mensuel ou trimestriel
Type	Réduction de charge fiscale ou remboursement	Réduction de cotisations sociales
Impact financier net	Augmentation du profit après impôt	Augmentation du profit avant impôt
Cumul	Possible	Pas avec d'autres allègements de cotisations

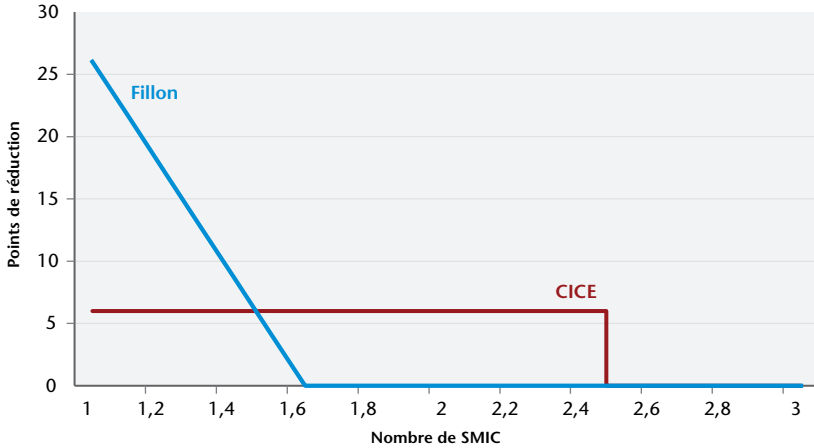
* Cette valeur correspond à l'estimation initiale. Le rapport 2014 du Comité de suivi du CICE revoit cette estimation à la baisse et anticipe pour l'année 2014 un coût compris entre 16,6 Mds d'euros (estimation à partir des déclarations fiscales) et 18,8 Mds d'euros (évaluation théorique corrigée par l'ACOSS). L'estimation du coût annuel de l'allègement général est aussi fournie par le rapport du Comité de suivi pour 2014.

Au-delà des différences d'implémentation, les deux mesures sont-elles similaires en termes d'ampleur, de mécanismes et d'effets ? La Cour des comptes (2013) indique que malgré un taux de réduction moyen inférieur dans le cas du CICE (6 % contre 12 % pour l'allègement Fillon), le coût total en serait identique (autour de 20 milliards d'euros annuels) en raison d'une assiette plus large. En effet, au vu de son seuil plus élevé (2,5 contre 1,6 SMIC), le CICE porte sur 63 % de la masse salariale, contre seulement 37 % pour l'allègement général (cf. graphique 1).

Étant donné une élasticité de l'emploi au coût du travail plus élevée pour les emplois moins qualifiés (voir Guillou et Treibich, 2014), l'impact sur l'emploi des deux mesures ne sera pas le même, malgré un coût équivalent. En effet, l'allègement bas-salaires, de par son seuil inférieur et son taux dégressif, réduit d'autant plus le coût salarial que le salaire est proche du SMIC. Cahuc et Carcillo (2012) évaluent ainsi que 90 % du montant de l'allègement général est alloué aux salariés sous 1,3 SMIC.

8. Le crédit d'impôt peut être utilisé pour réduire l'impôt sur le revenu ou l'impôt sur les sociétés sur les trois années suivantes ou être remboursé après ce délai. Cependant, comme précisé dans la loi, les PME, les entreprises nouvelles, les jeunes entreprises innovantes ainsi que les entreprises en difficulté (« ayant fait l'objet d'une procédure de conciliation ou de sauvegarde, d'un redressement ou d'une liquidation judiciaire ») pourront bénéficier de conditions préférentielles sous la forme d'un remboursement immédiat.

Graphique 1. Taux d'allègement du CICE et des mesures Fillon en fonction du SMIC



Dans ce qui suit, nous présentons une comparaison des caractéristiques des entreprises bénéficiant le plus de l'allègement Fillon et du CICE, notamment relativement au comportement d'exportation. Nous rassemblons ainsi les premiers éléments d'évaluation du deuxième objectif du CICE : le soutien à la compétitivité des entreprises françaises.

Le tableau 4 montre que si 85 % des entreprises sont éligibles à l'allègement bas salaires, le CICE a une couverture quasi générale. Seulement 1 % des entreprises ne pourront pas en bénéficier, c'est-à-dire qu'elles n'ont aucun salarié payé moins de 2,5 SMIC. Ces entreprises représentent cependant 10 % des exportations totales en valeur. Les entreprises qui sont éligibles au CICE mais pas à l'allègement bas salaires (représentant 14 % de la population des firmes) ont une propension à exporter élevée et représentent quant à elles près de la moitié des exportations totales. Si la marge extensive de la dernière catégorie reste élevée (30 % des firmes bénéficiant des deux mesures ont un chiffre d'affaires extérieur positif), leur poids en valeur est relativement faible (42 % de la valeur des exports pour 84 % des entreprises). Ces premiers éléments sont en accord avec le fait que l'économie française compte de nombreux exportateurs (environ 70 % des entreprises de l'industrie manufacturière de plus de 20 salariés) mais le gros des valeurs exportées est réalisé par un petit nombre d'entre eux. D'autre part, en accord

avec les observations qui montrent que les exportateurs versent des salaires plus élevés relativement aux non-exportateurs (voir section 2.2), les entreprises ayant le plus d'employés à bas salaires (c'est-à-dire celles qui sont dans les catégories Fillon et CICE les plus élevées) ont une propension à exporter plus faible.

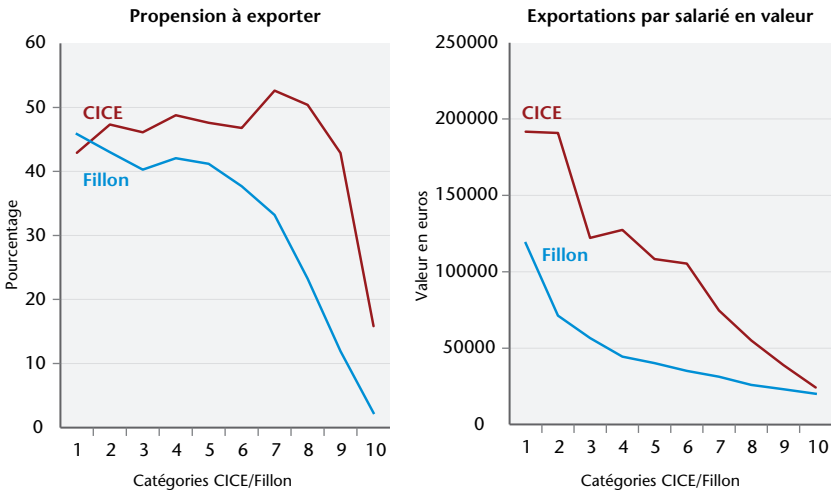
Tableau 4. Comparaison des entreprises bénéficiant du CICE et/ou de l'allégement Fillon

Eligibilité	% entreprises	% entreprises exportatrices	Part dans exportations totales	CA export par salarié
Aucune	1,08	42,92	10,51	191 668
CICE seul	14,09	46,05	47,88	114 683
CICE et Fillon	84,83	30,62	41,61	44 970

Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE, 2010.

Afin d'obtenir une image plus précise de la relation entre comportement d'exportation, gain associé à chaque mesure et niveau de salaire, nous calculons la valeur des exportations par salarié (cf. la dernière colonne du tableau 4 et du graphique 2, droite).

Graphique 2. Comparaison CICE vs. Fillon : comportement d'exportation (1)



Note : Exportations par salarié en euros courants.
 Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE.

Si la valeur des exportations par salarié décroît progressivement avec la proportion de la masse salariale éligible aux allègements, la propension à exporter chute fortement et brusquement, notamment aux alentours des catégories CICE 7-8. En termes de propension à exporter, il semble donc exister un effet de seuil marqué associé à la distribution des salaires dans l'entreprise, alors que la qualité des exportations (leur valeur par salarié) est linéairement fonction de la part des salaires proches du SMIC dans la masse salariale.

De manière générale, on vérifie que le CICE couvre plus largement les exportateurs que l'allègement bas salaires. Étant donné la spécialisation intermédiaire des entreprises exportatrices françaises, le CICE couvre 98,5 % de la population d'exportateurs, ainsi que 90 % de la valeur des exportations.

2.2. L'arbitrage compétitivité-prix ou compétitivité hors-prix

Les premiers indicateurs présentés jusqu'ici démontrent que la population des exportateurs est donc relativement bien ciblée par le CICE⁹. La question est alors de savoir quel sera le comportement des exportateurs qui bénéficient de la mesure. En théorie, en tant que baisse du coût du travail, le CICE diminue le coût relatif de l'entreprise domestique relativement à son concurrent étranger. Cela lui permet de produire plus, de réduire son prix à l'exportation (afin d'augmenter sa compétitivité-prix) ou d'augmenter ses marges (et potentiellement d'améliorer sa compétitivité hors-prix). Pour chaque entreprise, la meilleure stratégie dépendra de l'élasticité de sa demande et du degré de différenciation de son produit, que l'on peut capturer par le taux de marge de l'entreprise. Les caractéristiques individuelles de l'entreprise sont donc déterminantes pour prévoir son comportement face à la baisse du coût du travail. De plus, la sensibilité des exportations au coût du travail va dépendre de la part du travail dans les coûts de production de l'entreprise.

À ce stade, aucune estimation de ces comportements n'est disponible en dehors des résultats contrastés de l'Enquête de conjoncture de l'INSEE, qui a interrogé un échantillon de 5 000 entreprises sur

9. Il est à noter que les règles européennes de politique de concurrence interdisent les politiques bénéficiant à un groupe sélectif d'entreprises (par exemple les entreprises exportatrices), de secteurs ou régions en particulier.

leur utilisation projetée du CICE (Gorin et Renne, 2014). Il ressort de cette étude préliminaire qu'une majorité d'entreprises souhaitent augmenter leur résultat d'exploitation dans une perspective d'investissement. En toute logique, elles n'envisagent que pour un petit tiers d'entre elles de diminuer leurs prix.

Nous allons ici mettre en relation les catégories CICE et les déterminants de l'arbitrage compétitivité-prix/compétitivité hors-prix. Cet arbitrage dépend des caractéristiques de coût des entreprises et de leur positionnement concurrentiel (2.2.1). Par ailleurs cet arbitrage est temporel : la compétitivité-prix peut être une stratégie de court terme, en revanche l'amélioration de la compétitivité hors-prix impose une séquence qui va de la hausse du revenu net d'impôts aux investissements de compétitivité en passant par l'augmentation des taux de marge (2.2.2).

2.2.1. Structure des coûts, positionnement concurrentiel et catégories CICE

Le tableau 5 présente des indicateurs (synthétiques) des structures de coûts et de qualifications par catégorie CICE. La part du coût du travail dans le coût total diminue linéairement avec les catégories CICE. Si les catégories les plus faibles présentent une part moindre de leurs salariés sous le seuil d'éligibilité (personnel plus nombreux au-dessus des 2,5 SMIC), le gain associé au CICE relativement à leur coût total peut être plus important, en raison d'une utilisation plus intensive du facteur travail. Cependant, avec une part du coût du travail systématiquement plus élevée, cet effet bénéficiera relativement plus aux entreprises non-exportatrices. Si la catégorie CICE peut être utilisée comme un indicateur synthétique des distributions des salaires pour chaque entreprise, nous complétons cette information par une mesure de dispersion. Cette information reportée dans le tableau 5 (dernière colonne), montre que la distance entre les premiers et derniers déciles (normalisée par le salaire médian), est plus faible pour les catégories ayant le plus de travailleurs sous le seuil d'éligibilité (donc relativement moins qualifiés). Autrement dit, la dispersion des salaires – donc la variété des postes et qualifications – est plus élevée au sein des entreprises comprenant une part importante de travailleurs au-dessus de 2,5 SMIC.

Tableau 5. Répartition des caractéristiques salariales par catégorie CICE et statut d'exportation

Catégories CICE	Part du coût du travail dans le coût total (%)			Dispersion des salaires
	Tous	EXP	Non-EXP	
1	51	48	55	1,36
2	45	41	50	1,44
3	43	38	51	1,43
4	42	36	50	1,40
5	41	35	49	1,41
6	40	33	46	1,35
7	38	31	45	1,31
8	36	30	40	1,20
9	35	29	38	1,02
10	40	33	42	0,58

Notes : La dispersion des salaires est calculée comme suit : $dispersion_i = \text{ salaire_decile90} - \text{ salaire_decile10} / \text{ salaire_decile50}$.
 Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE.

Dans ce qui suit, nous tentons d'évaluer le positionnement concurrentiel des entreprises exportatrices en estimant la « prime salariale » des exportateurs (ou « wage premium »).

La littérature récente en économie internationale prenant en compte l'hétérogénéité des entreprises a montré que les exportateurs se distinguaient des non-exportateurs par des performances productives supérieures (voir par exemple Bernard et Jensen, 1999). Théoriquement, l'existence de coûts fixes d'entrée et de maintien sur les marchés à l'exportation nécessite une « prime » de productivité (Melitz, 2003). On retrouve cette prime de productivité dans les salaires, ce qui révèle que celle-ci provient des qualifications plus élevées en moyenne de la masse salariale dans le groupe des firmes exportatrices, par rapport au reste de la population d'entreprises (depuis Bernard *et al.*, 1995 à Irarrazabal *et al.*, 2013 ; voir Mayer et Ottaviano, 2008 sur données françaises). Ce *wage premium* est donc un indicateur de la compétitivité hors-prix de l'entreprise. Plus précisément, c'est un indicateur du degré de concurrence hors-prix à laquelle font face les entreprises. Ici, nous cherchons à savoir s'il existe une hétérogénéité entre les catégories CICE en termes de prime de salaire des exportateurs. Pour ce faire, nous estimons les coefficients de la régression suivante :

$$sal_median_{i,s} = \beta_{EXP} EXP_{i,s} + \beta_e effectifs_{i,s} + \sigma_s + \varepsilon_{i,s}$$

où, pour chaque entreprise i , sal_median est la transformation par le logarithme népérien du salaire médian, EXP est une variable muette qui prend la valeur 1 si l'entreprise exporte et 0 dans le cas contraire, $effectifs$ est la transformation par le logarithme népérien du nombre d'employés. La régression absorbe les effets fixes secteurs au niveau A88. Ce contrôle permet d'absorber des caractéristiques sectorielles qui pourraient affecter les primes salariales. Par exemple, le fonctionnement du marché du travail et notamment le pouvoir de négociation des salariés est très dépendant du secteur (accords de branche et structure des qualifications)¹⁰.

Les résultats sont donnés dans le tableau 6. Nous y présentons le coefficient estimé $\hat{\beta}_{EXP}$ sur l'ensemble de l'échantillon (première ligne) ainsi que pour une série de sous-échantillons (lignes suivantes). Confirmant les résultats de la littérature, le *wage premium* est positif et très significatif dans l'échantillon global : le salaire médian est significativement plus élevé dans le groupe des entreprises exportatrices (9 % plus élevé).

Tableau 6. Estimation du *wage premium* pour différents sous-échantillons d'entreprises

	$\hat{\beta}_{EXP}$	Obs.
Ensemble échantillon	0,089***	157 604
Sous-échantillons (par catégorie CICE)		
1	0,0123	1 297
2	0,0185	1 717
3	0,0128	2 157
4	0,0129**	2 680
5	0,0045	3 591
6	0,0079*	5 050
7	0,0046	7 682
8	0,006***	13 435
9	0,099***	24 562
10	0,023***	46 245

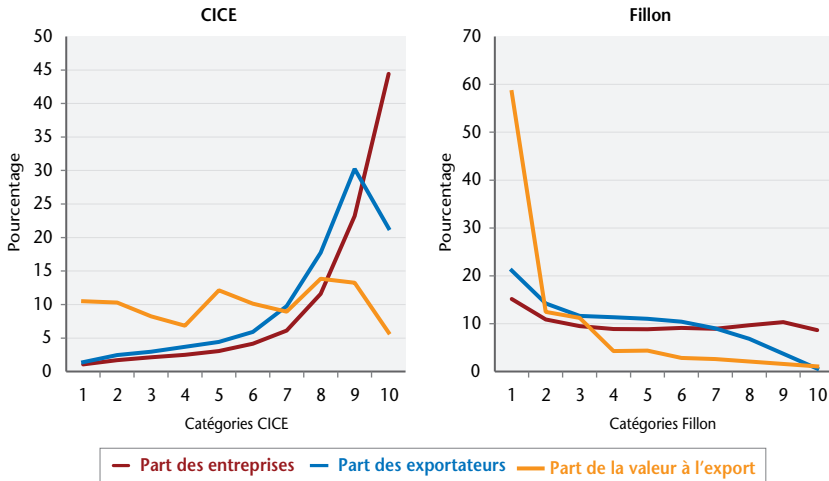
* p<0,10, ** p<0,05, *** p<0,01.

Note : Les résultats sont robustes si on retient les secteurs représentant plus de 1 % des exportations totales au niveau de la division A21. Les régressions incluent toutes des effets fixes industries au niveau de division A88.

Source : calculs des auteurs d'après DADS et FARE 2010.

10. Voir Abowd, Kramarz, Perez-Duarte et Schmutte, 2014.

Graphique 3. Comparaison CICE vs. Fillon : comportement d'exportation (3)



Note : Exportations par salarié en euros courants.
 Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE.

Par ailleurs, l'estimation du *wage premium* par catégorie CICE montre que plus les entreprises sont bénéficiaires du CICE (une part importante de leurs salariés figure sous la barre de 2,5 SMIC) et plus elles se distinguent de leurs homologues non-exportatrices (même taille, même secteur et même catégorie CICE) en termes de salaire médian. Le différentiel de salaire médian entre entreprises exportatrices et non-exportatrices est donc le plus important pour les catégories où une part plus faible des salariés est très qualifiée. Le *wage premium* est plus élevé au sein des catégories CICE élevées, celles indiquant une spécialisation sur des produits moins complexes et ne nécessitant pas de qualifications spécifiques (dont la valeur des exportations est plus faible, voir graphique 3). Dans ce cas, la compétitivité hors-prix (les qualifications par exemple) joue le rôle de barrière à l'entrée sur les marchés internationaux. Cette barrière est toujours présente, mais paraît moins contraignante dans le cas d'entreprises produisant des biens à plus haute valeur ajoutée. Si on considère que le *wage premium* est un indicateur de compétitivité hors-prix des entreprises exportatrices, on peut inférer que le CICE cible principalement, en termes de part de masse salariale concernée, les entreprises les plus contraintes par cette compétitivité hors-prix. En simplifiant et en termes de positionnement concurrentiel, on peut dire que les entreprises

« les moins qualifiées » et donc produisant des biens à faible valeur ajoutée ne peuvent être exportatrices que si elles se distinguent en termes de compétitivité hors-prix.

Notons que le coefficient sur l'ensemble de l'échantillon est nettement plus important que celui par catégorie CICE : les différences de salaire médian entre exportateurs et non-exportateurs seraient alors plus élevées entre les groupes CICE qu'au sein d'une catégorie. Ceci peut s'expliquer par le fait qu'être exportateur augmente la probabilité d'être dans une catégorie CICE plus faible, car l'entreprise ne peut exporter que si une part non négligeable de ses salariés est qualifiée. Les résultats de la régression groupée et des sous-échantillons sont donc complémentaires : la première montre la prime de salaire indépendamment de la catégorie CICE, les autres donnant la prime de salaire intra-groupe étant donné une certaine distribution des salaires. Autrement dit, les régressions par catégorie CICE créent un biais de sélection : les variables qui déterminent l'appartenance à la catégorie expliquent aussi la prime salariale. Afin de compléter cette régression et de prendre en compte ce biais, nous introduisons à présent directement l'information sur la catégorie CICE dans la régression en plus de la variable muette indiquant le statut d'exportateur (*exp*). La catégorie CICE est introduite soit en utilisant la variable « *cat_cice* » (qui prend les valeurs de 1 à 10, colonne 2), soit en introduisant les variables indicatrices de chaque catégorie (*cat2* à 10, colonne 3).

La première colonne reproduit les résultats de la première régression du tableau précédent. La seconde colonne donne la prime de salaire des exportateurs une fois contrôlée des distributions de salaires que capture la variable *cat_cice*. Il existe toujours une prime de salaire des exportateurs même en contrôlant du biais de sélection des exportateurs dans les catégories CICE, mais elle est bien plus faible.

On voit clairement que la catégorie CICE crée un biais négatif sur le salaire médian : plus les entreprises appartiennent à une catégorie supérieure et plus le salaire médian sera faible. L'interaction avec la variable indicatrice du statut d'exportateur confirme par ailleurs que le statut d'exportateur joue un rôle plus important dans les catégories 6 à 10 que dans les catégories 1 à 5. Les catégories supérieures sont donc celles dans lesquelles la distance en termes de salaire médian – interprétée comme la distance en

compétitivité hors-prix – entre les exportateurs et les non-exportateurs est la plus grande.

Tableau 7. Salaire médian, exportations et catégories CICE

	log(salaire médian)		
	(1)	(2)	(3)
Exp	0,089*	0,017*	0,018*
cat_CICE		-0,117*	
cat. 2			-0,215*
cat. 3			-0,354*
cat. 4			-0,459*
cat. 5			-0,559*
cat. 6			-0,736*
cat. 7			-0,838*
cat. 8			-0,941*
cat. 9			-1,043*
cat. 10			-1,164*
exp*cat2			0,011
exp*cat3			0,029*
exp*cat4			0,039*
exp*cat5			0,036*
exp*cat6			0,051*
exp*cat7			0,039*
exp*cat8			0,036*
exp*cat9			0,028*
exp*cat10			0,042*
log(effectifs)	0,023*	0,008*	0,009*
const	10,08*	11,17*	11,16*
Effets fixes	A88	A88	A88
R2	0,36	0,79	0,79
Obs.	157 604	157 604	157 604

Note : *p<0,01. Régression des moindres carrés ordinaires avec effet fixe sectoriel au niveau A88 de la NAF rév.2. Les variables sont définies comme suit : cat cice est une variable indicatrice de la catégorie qui prend les valeurs de 1 à 10 ; les variables cat_2 à cat_10 sont les variables indicatrices de l'appartenance à chaque catégorie ; les variables exp*cat2 à exp*cat10 sont les variables d'interaction des précédentes.

Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE 2010.

2.2.2. Investissement, taux de marge et catégorie CICE

Nous nous intéressons à présent à l'amélioration de la compétitivité hors-prix qui passera par l'augmentation des taux de marge et des investissements.

Le CICE augmente le profit net d'impôt et dégage des ressources internes pour financer d'éventuels investissements. Kothari *et al.* (2013) ont en effet montré que les profits sont un déterminant majeur de la dynamique de l'investissement agrégé. Au niveau de la firme et dans le cadre de marchés des capitaux imparfaits, la baisse de l'impôt (qui augmente les liquidités disponibles) agit comme un élément facilitateur de l'investissement, surtout lorsqu'elle permet d'alléger la contrainte financière (Fazzari *et al.*, 1988 ; Calomiris et Hubbard, 1995 ; Crépon et Gianella, 2001 ; Whited, 2006, Bernini et Treibich, 2013). Il est donc attendu un effet positif de la mesure sur l'investissement, suivant le mécanisme associé à une baisse du taux d'imposition.

Si ces investissements se traduisent par des capacités de production nouvelles et/ou une amélioration de la productivité, les entreprises bénéficiant du CICE pourraient par là-même augmenter leur présence sur les marchés internationaux. Bernini et Treibich (2013) ont identifié un lien de causalité positif entre l'instauration d'un taux réduit de l'impôt sur les sociétés entre 2001 et 2003 et l'investissement des PME françaises, et par ce biais, leur probabilité d'exporter. Plus précisément, les auteurs montrent que la baisse du taux d'IS de 33,33 à 15 % (pour les profits inférieurs à 38 120 euros) a engendré en moyenne une hausse des immobilisations corporelles de 29 % et une probabilité supplémentaire d'exporter de 6 %. Cependant, ils mettent aussi en avant le fait que ce mécanisme est conditionné à un niveau de productivité initial suffisant (supérieur à la médiane du secteur). Ceci est en cohérence avec le modèle de Melitz (2003), et la littérature sur l'« export premium » discuté plus haut. En regard de l'effet positif de l'instauration d'un taux d'IS réduit pour les PME en termes d'intensité capitalistique et de propension à exporter, Bernini et Treibich (2013) montrent par ailleurs un impact négatif de cette réforme sur l'emploi.

Si le CICE se traduit bien par un crédit d'impôt, son conditionnement à la masse salariale le rend différent d'une baisse classique du taux d'imposition. Certes, l'investissement étant une décision de long terme, l'affichage clair d'une baisse du taux d'imposition est un signal sur lequel les entreprises peuvent asseoir des décisions engageant leur avenir, indépendamment des choix qui concernent la masse salariale. En raison de son objectif mixte, affectant à la fois

le dégageant de marges et les décisions concernant le facteur travail, le CICE peut créer des effets ambigus sur l'investissement agrégé. Cette ambiguïté résulte des deux effets potentiellement contraires du CICE sur l'investissement : d'une part le CICE baisse le coût du travail relativement au coût du capital, ce qui peut diminuer l'incitation à l'investissement ; d'autre part il augmente le revenu net d'impôt, ce qui devrait faciliter l'investissement. Ce choix dépendra des besoins de chaque entreprise, permettant donc, à l'encontre du principe de Tinbergen (1952), d'affecter à la fois l'emploi et la compétitivité hors-prix des entreprises françaises.

Étant donné l'inertie temporelle des taux d'investissement au niveau de la firme (Grazzi *et al.*, 2015), il est intéressant de mettre en relation taux d'investissement, taux de marge comptable et catégorie CICE. Le tableau 7 montre que le taux d'investissement corporel relativement au total des immobilisations augmente avec la catégorie CICE, alors que le taux de marge y est négativement associé. La grille des catégories CICE contrarie donc la relation attendue positive entre investissement et taux de marge. Si le taux d'investissement observé exprime un besoin d'investissement, le CICE pourrait donc permettre de compenser la faiblesse des marges de ceux qui ont le plus besoin d'investir (les catégories CICE les plus élevées). Le CICE semble en effet cibler plus fortement les entreprises qui ont une propension à investir plus élevée. Ce sont aussi celles qui ont le plus besoin d'améliorer leur compétitivité hors-prix. En effet, l'analyse présentée ci-dessus a montré que le *wage premium* était notamment plus important dans le cas de ces catégories de firmes. En revanche, il n'y a pas de relation systématique entre statut d'exportateur et taux de marge au sein de chaque catégorie CICE.

Nous complétons ce tableau de statistiques descriptives par quelques régressions qui révèlent des corrélations entre le taux de marge ou le taux d'investissement, les catégories CICE et le comportement d'exportation sur l'ensemble des données. Ceci nous permet de contrôler les effets du secteur d'appartenance de l'entreprise (au niveau de division A88 de la NAF rév.2) et de la taille de l'entreprise sur la relation entre ces variables.

Tableau 8. Taux d'investissement et taux de marge par catégorie CICE et dans les groupes d'exportateurs et non-exportateurs

Catégories CICE	Taux d'investissement	Taux de marge		
		Tous	EXP	Non-EXP
1	5,7	24	23	25
2	6,3	24	22	27
3	6,6	25	26	25
4	6,7	24	25	24
5	6,5	23	25	25
6	6,9	24	24	24
7	7,6	23	23	21
8	7,6	22	22	21
9	7,7	21	22	21
10	8,5	19	20	19

Notes : Le taux d'investissement est la moyenne des taux d'investissement par entreprise défini comme le ratio de l'investissement corporel sur la valeur ajoutée. Le taux de marge est la moyenne des taux de marge par entreprise défini comme le ratio de l'excédent brut d'exploitation sur la valeur ajoutée.

Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE 2010.

Tableau 9. Catégorie CICE, taux d'investissement (TI, en log) et taux de marge (TM, en log)

	log(TM)			log(TI)		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Cat_cice	-0,035*	-0,031*	-0,038*	0,095*	0,100*	0,087*
Exp		0,092*	-0,017		0,123*	-0,097*
Exp*cat_cice			0,013*			0,026 ³
Log (effectifs)	-0,003	-0,009*	-0,009*	0,16*	0,156*	0,156*
Effets fixes	A88	A88	A88	A88	A88	A88
R2	0,10	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11
Obs.	126 529	126 529	126 529	140 166	140 166	140 166

Note : * p<0,01. Régression des moindres carrés ordinaires avec effet fixe sectoriel au niveau A88 de la NAF rév.2.

Source : Calculs des auteurs d'après DADS et FARE 2010.

Le taux de marge est révélateur du pouvoir de marché de l'entreprise. Il reflète tout à la fois la qualité des produits de l'entreprise (dans les modèles de concurrence monopolistique, le taux de marge est donné par l'élasticité de substitution de la demande et donc le degré de différenciation des produits) ; et la productivité de l'entreprise (la qualité est très souvent approchée par la productivité). Le taux de marge est donc un bon candidat pour apprécier également la compétitivité hors-prix.

Celui-ci apparaît négativement corrélé avec la catégorie CICE (cf. colonnes 1, 2 et 3), mais la relation est cependant moins négative pour les exportateurs (colonne 3). En effet, le statut d'exportateur implique de plus forts taux de marge (voir colonne 2, et en ligne avec les résultats de la littérature). Autrement dit, l'écart de taux de marge entre exportateurs et non-exportateurs est d'autant plus grand que la catégorie CICE est élevée. En revanche, le taux d'investissement est positivement corrélé avec la catégorie CICE (colonnes 4, 5 et 6) et cette corrélation est renforcée chez les exportateurs (colonne 6). Ce résultat peut apparaître contre-intuitif au sens où on pourrait s'attendre à ce que les entreprises à faible qualification (donc à catégories CICE élevées) aient des ratios capitalistiques plus faibles. Cela mérite de plus profondes investigations.

À ce stade, ces résultats suggèrent que le CICE cible les entreprises les plus « nécessiteuses » : celles qui ont des marges faibles, des contraintes d'investissement élevées (c'est-à-dire, des besoins en investissement élevés relativement à leurs ressources financières), des contraintes pour entrer sur les marchés d'exportations, et des exportations en valeur plus faibles.

3. Conclusion

Notre analyse a permis de mettre en lumière que l'effet du CICE sur l'emploi devrait être plus limité que les mesures précédentes telles que l'allègement bas salaires sur les charges patronales. De plus, le fait que le CICE ne soit pas vraiment perçu comme un allègement du coût du travail par les entreprises (Comité de suivi du CICE, 2014), pourrait encore amoindrir l'impact direct en termes d'emplois. En revanche, le CICE cible mieux les entreprises exportatrices, et est donc plus efficace en termes de compétitivité extérieure.

L'observation d'une prime salariale dans le groupe des exportateurs, qui est robuste au contrôle du niveau de qualification, montre le rôle important de la compétitivité hors-prix dans la décision d'exporter, en particulier pour les entreprises bénéficiant le plus du CICE. Au vu des évaluations initiales fournies par l'INSEE indiquant une place prépondérante de l'investissement (donc l'augmentation de la compétitivité hors-prix) dans l'allocation du gain CICE par les entreprises (voir Gorin et Renne, 2014), le CICE

pourrait impacter positivement les performances à l'exportation *via* une amélioration des marges et de la compétitivité hors-prix.

L'analyse statistique suggère que le CICE, bien que couvrant quasiment la totalité des entreprises assujetties à l'impôt sur les sociétés, se concentre sur les entreprises les plus « nécessiteuses » : celles qui ont des marges faibles, des contraintes d'investissement élevées, des contraintes pour entrer sur les marchés d'exportations et des exportations en valeur plus faibles. Ces observations suggèrent que l'objectif du CICE d'améliorer la compétitivité est crédible.

Il n'en reste pas moins que les décisions qui transformeront le gain CICE en avantage de compétitivité restent à se concrétiser et seront spécifiques à chaque entreprise. Il faudra attendre la disponibilité des données 2013-2014¹¹ pour pouvoir évaluer ces comportements des entreprises « nécessiteuses ».

Références

- Abowd J. M., F. Kramarz, S. Pérez-Duarte et I. M. Schmutte, 2014, « Sorting Between and Within Industries: A Testable Model of Assortative Matching », *NBER Working Papers* 20472, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Aghion P., G. Cetto et É. Cohen, 2014, *Changer de modèle*, 269 pages, ed. Odile Jacob.
- Amiti M. et D. R. Davis, 2012, « Trade, firms and wages: Theory and Evidence », *Review of Economic Studies*, 79 : 1-36.
- Bernard A. B., J. Bradford Jense et R. Z. Lawrence, 1995, « Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-1987 », *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, 67-119.
- Bernard A. B. et J. Bradford Jensen, 1999, « Exceptional exporter performance: cause, effect, or both? » *Journal of international economics*, 47(1) : 1-25.
- Bernini M. et T. Treibich, 2013, « Killing a Second Bird with One Stone? Promoting Firm Growth and Export through Tax Policy », *Working Paper GREDEG*, 2013-30, Université de Nice-Sophia Antipolis.

11. En effet, le rapport 2014 du Comité de suivi du CICE indique que les incidences fiscales et comptables – donc économiques – de la mesure ne se seront pleinement effectives qu'au premier trimestre 2014.

- Cahuc P. et S. Carcillo, 2012, « Les conséquences des allègements généraux de cotisations patronales sur les bas salaires », *Revue française d'économie*, 27 : 19-61.
- Calomiris C. W. et R. G Hubbard, 1995, « Internal finance and investment: Evidence from the undistributed profits tax of 1936-1937 », *NBER Working Paper*, 4288.
- Cour des Comptes, 2013, *Le financement de la branche famille*, Mission d'évaluation et de contrôle des lois de financement de la Sécurité sociale, second cahier, mai. <http://www.assemblee-nationale.fr/14/budget/mecss/cc-2013mai.pdf>
- Crépon B. et C. Gianella, 2001, « Fiscalité et coût d'usage du capital: incidences sur l'investissement, l'activité et l'emploi », *Économie et statistique*, 341 : 107-128.
- De Mooij R. et M. Keen, 2012, « Fiscal Devaluation and Fiscal Consolidation: The VAT in Troubled Times », *NBER Working Paper*, 17913.
- Direction générale des Douanes et des Droits indirects, 2014, *Le chiffre du commerce extérieur*, ministère de l'Économie et des Finances, février.
- Fahri E., G. Gopinath et O. Itskhoki, 2011, « Fiscal Devaluations », *NBER Working Paper*, 17662.
- Fazzari S., R. Hubbard et B. Petersen, 1988, « Financing Constraints and Corporate Investment », *Brookings Papers on Economic Activity*, 1988 : 141-206.
- Gallois L., 2012, *Pacte pour la compétitivité de l'industrie française. Rapport au Premier Ministre*, Commissariat général à l'investissement, http://www.gouvernement.fr/sites/default/files/fichiers_joints/rapport_de_louis_gallois_sur_la_competitivite_0.pdf
- Gorin Y. et C. Renne, 2014, *Comment les entreprises comptent utiliser le CICE*, Focus INSEE, Enquête de conjoncture, septembre.
- Grazzi M., N. Jacoby et T. Treibich, 2015, « Persistence du comportement d'investissement dans le secteur manufacturier français », *Revue d'Économie Industrielle*, à paraître.
- Gorin Y. et C. Renne, 2014, *Comment les entreprises comptent utiliser le CICE*, Focus INSEE, Enquête de conjoncture, septembre.
- Guillou S., 2014, « Forces et Faiblesses de l'Industrie Française », *La revue Cahiers français*, La Documentation française, 380.
- Guillou S. et T. Treibich, 2014, « Le CICE : que peut-on en attendre en termes de compétitivité ? », *Note de l'OFCE*, 41, 19, juin.
- Irrazabal A., A. Moxnes et K.H.Ulltveit-Moe, 2013, « Heterogeneous Firms or Heterogeneous Workers? Implications for Exporter Premiums and the Gains from Trade », *The Review of Economics and Statistics*, 95(3) : 839-849.
- Kothari S. P., J. Lewellen et J. B. Warner, 2013, « The behavior of aggregate corporate investment », *mimeo*.

- Melitz M. J., 2003, « The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity », *Econometrica*, 71(6) : 1695-1725.
- Marc F., 2012, *Rapport du Sénat sur le projet de loi de finances rectificative pour 2012*, 213, décembre, [http://www.senat.fr/rap/112-213-1/112-213 - 1.html](http://www.senat.fr/rap/112-213-1/112-213-1.html)
- Mayer T. et G. I. Ottaviano, 2008, « The happy few: The internationalisation of european firms. *Intereconomics* », 43(3) : 135-148.
- Melitz M. J., 2003, « The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity », *Econometrica*, 71 : 1695-1725.
- Tinbergen, 1952, *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam: North-Holland Publishing Company.
- Whited T. M., 2006, « External finance constraints and the intertemporal pattern of intermittent investment », *Journal of Financial Economics*, 81 : 467-502.

ANNEXE

**Gain CICE par sous-secteur en pourcentage du gain sectoriel dans
le secteur manufacturier et le commerce (nomenclature A88), données DADS 2010**

NAF rév 2 Div A88	Industrie	% Gain CICE total	Dont exportateurs
—	Industrie Manufacturière	26,9	24,1
10	Industries alimentaires	4,4	3,6
11	Fabrication de boissons	0,4	0,3
12	Fabrication de produits à base de tabac	0,0	0,0
13	Fabrication de textiles	0,4	0,3
14	Industrie de l'habillement	0,4	0,3
15	Industrie du cuir et de la chaussure	0,3	0,2
16	Travail du bois et fabrication d'articles en bois et en liège, à l'exception des meubles ; fabrication d'articles en vannerie et sparterie	0,4	0,3
17	Industrie du papier et du carton	0,9	0,8
18	Imprimerie et reproduction d'enregistrements	0,4	0,3
19	Cokéfaction et raffinage	0,1	0,1
20	Industrie chimique	1,5	1,4
21	Industrie pharmaceutique	0,8	0,7
22	Fabrication de produits en caoutchouc et en plastique	2,4	2,2
23	Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	1,3	1,1
24	Métallurgie	1,2	1,1
25	Fabrication de produits métalliques, à l'exception des machines et des équipements	2,5	2,2
26	Fabrication de produits informatiques, électroniques et optiques	1,3	1,2
27	Fabrication d'équipements électriques	1,5	1,4
28	Fabrication de machines et équipements n.c.a.	2,0	1,9
29	Industrie automobile	1,6	1,4
30	Fabrication d'autres matériels de transport	1,2	1,2
31	Fabrication de meubles	0,5	0,4
32	Autres industries manufacturières	0,5	0,5
33	Réparation et installation de machines et d'équipements	1,3	1,1
—	Commerce, réparation automobile et moto.	21,3	13,2
45	Commerce et réparation d'automobiles et de motos	2,1	1,4
46	Commerce de gros, à l'exception des automobiles et des motos	7,3	5,5
47	Commerce de détail, à l'exception des automobiles et des motos	11,9	6,3