HAL
open science

Le CICE : que peut-on en attendre en termes de compétitivité ?

Sarah Guillou, Tania Treibich

To cite this version:

Sarah Guillou, Tania Treibich. Le CICE : que peut-on en attendre en termes de compétitivité ?. OFCE Notes du Blog, 2014, 41, pp.1 - 19. hal-03460294

HAL Id: hal-03460294

https://sciencespo.hal.science/hal-03460294

Submitted on 1 Dec 2021

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.

ofce les notes

N° 41/19 juin 2014

Le CICE : que peut-on en attendre en termes de compétitivité ?

Sarah Guillou et Tania Treibich[1]

En vigueur depuis le 1er janvier 2013, le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) correspond à une diminution de l'impôt des sociétés équivalant à 6% (4% pour 2013) des rémunérations salariales brutes qui n'excèdent pas 2,5 fois le SMIC. Il concerne les entreprises imposées d'après leur bénéfice réel et équivaut donc à une baisse du coût du travail associé aux salariés concernés. Cette mesure procède de la volonté du gouvernement, à la suite du rapport Gallois sur l'industrie (2012) et dans le contexte de la dégradation de la balance commerciale, d'aider les entreprises à restaurer leur compétitivité. Par ailleurs, elle s'inscrit dans la lignée des politiques de réduction de charges patronales mises en œuvre par les gouvernements successifs depuis les années 1990 en faveur de l'emploi et qui se poursuit dans le récent Pacte de Responsabilité 2014-2017. Cette note revient sur le champ d'application du CICE et les mécanismes économiques qu'il pourrait induire afin d'examiner ses effets potentiels sur la compétitivité des entreprises françaises. Si la mesure porte un nom évocateur et incontournable dans le débat politique et économique contemporain, l'impact du CICE sur la *compétitivité* peut être questionné. C'est l'objet de cette note exploratoire.

D'un budget prévisionnel total de 20 milliards d'euros annuels, à l'exception de 2013 où il totalise 13 milliards, le programme est financé pour moitié par des hausses d'impôts – TVA et taxe environnementale – et pour moitié par des baisses de dépenses, encore à préciser. L'obligation légale faite aux entreprises d'indiquer l'assiette CICE de leur masse salariale au moment de leur déclaration

1. Université de Maastricht.

de cotisations sociales devrait jouer positivement sur leur adhésion au dispositif. Le comité de suivi du CICE (CGSP, 2013)[2] révèle que fin juillet 2013, 82 % des entreprises aux comptes mensualisés avaient indiqué leur assiette. Cependant, le projet de Loi de finances pour 2014[3] indique que le CICE a représenté une dépense fiscale d'un peu moins de 10 milliards d'euros en 2013 (9 760 millions d'euros), au lieu des 13 milliards anticipés. De même, il réévalue à la baisse le coût estimé pour 2014 à 15,8 milliards d'euros au lieu des 20 milliards annoncés.

Afin de garantir que l'utilisation du CICE permette effectivement d'améliorer la compétitivité des entreprises, il ne peut être alloué à une hausse de la rémunération du capital (dividendes ou rémunérations des dirigeants) mais doit financer des projets « en matière d'investissement, de recherche, d'innovation, de formation, de recrutement, de prospection de nouveaux marchés, de transition écologique et énergétique et de reconstitution de leur fonds de roulement »[4]. Les entreprises devront fournir aux institutions fiscales, *a posteriori,* des justificatifs en ce sens. Nous étudions ci-après les caractéristiques des entreprises qui tireront le plus de bénéfice du CICE (secteur, taille, internationalisation) ainsi que les mécanismes qui permettront d'agir sur leur performance à l'exportation future. En effet, l'usage de ce crédit d'impôt étant pour l'instant faiblement conditionné, l'assurance de ses effets sur la compétitivité-prix ou hors-prix doit être interrogée.

L'esprit de la loi sur le CICE et les objectifs

La compétitivité française en question

Le CICE correspond à une évolution des objectifs et des moyens de la politique industrielle en France : si auparavant l'accent était mis sur le développement des capacités de recherche et d'innovation et la nécessité d'orienter la spécialisation industrielle vers des secteurs à plus haute intensité technologique, le débat industriel s'est plus récemment focalisé sur la question de la compétitivité. La détérioration de la balance commerciale, déficitaire depuis 2003 (graphique 1a), l'accentuation de la perte des emplois industriels (Guillou, 2014), le déclin des parts de marché mondiales (-40% entre 1998 et 2010) et dans la zone euro (-20% sur la même période) et la diminution du nombre d'exportateurs entre 2000 et 2012 (avec une légère hausse ces deux dernières années) ont entraîné ce virage dans le débat[5].

2. La mise en place du CICE et du Comité de suivi – institué en parallèle avec la mesure – s'accompagne d'une volonté de transparence envers les entreprises, qui peuvent poser leurs questions directement en ligne, mais aussi envers la communauté académique, sollicitée pour l'évaluation de la mesure, et le citoyen.
3. Rapport général n° 156 (2013-2014), commission des finances, déposé le 21 novembre 2013.
4. *Cf.* Loi n° 2012-1510 du 29 décembre 2012 de finances rectificative pour 2012, article 66.
5. Voir aussi Boulhol et Sicari (2013).

Ont été mis en cause des taux d'imposition statutaires et de cotisations sociales élevés et une hausse du coût unitaire du travail, notamment en comparaison avec l'Allemagne depuis 2006 (graphique 1b). Le niveau des cotisations sociales à la charge des employeurs est un des plus élevés de l'Union européenne (voir graphique en annexe). Les taux effectifs sont toutefois très hétérogènes du fait des nombreuses niches fiscales et sociales. Pour proposer des prix compétitifs sur les marchés internationaux, les entreprises françaises doivent alors limiter leur taux de marge, ou baisser en gamme. L'orientation vers une compétitivité hors-prix est, elle, handicapée par la faiblesse des marges. En effet, l'amélioration de la qualité de leurs produits est une stratégie intensive en moyens requérant des investissements, des innovations de produits ou de procédés qui nécessitent des marges financières. Le CICE répond à la volonté de sortir de ce cercle vicieux.

Ayant pour but de rétablir les marges des entreprises françaises, leurs capacités d'exportation et d'investissement dans le cadre d'une stratégie de « ré-industrialisation », le projet initial du CICE devait accorder un crédit d'impôt aux entreprises qui investissent, créent de l'emploi, et/ou qui sont exposées à la concurrence internationale. Par manque de soutien politique et de moyens budgétaires, le projet définitif a été arrêté sur une réduction d'impôt associée aux bas salaires avec une assiette élargie.

L'inscription du CICE dans les dispositifs en faveur de l'emploi

Le CICE est un instrument hybride qui vise l'emploi autant que la compétitivité. Il s'inscrit en effet dans le cadre des politiques de réduction de charges sur les bas salaires.

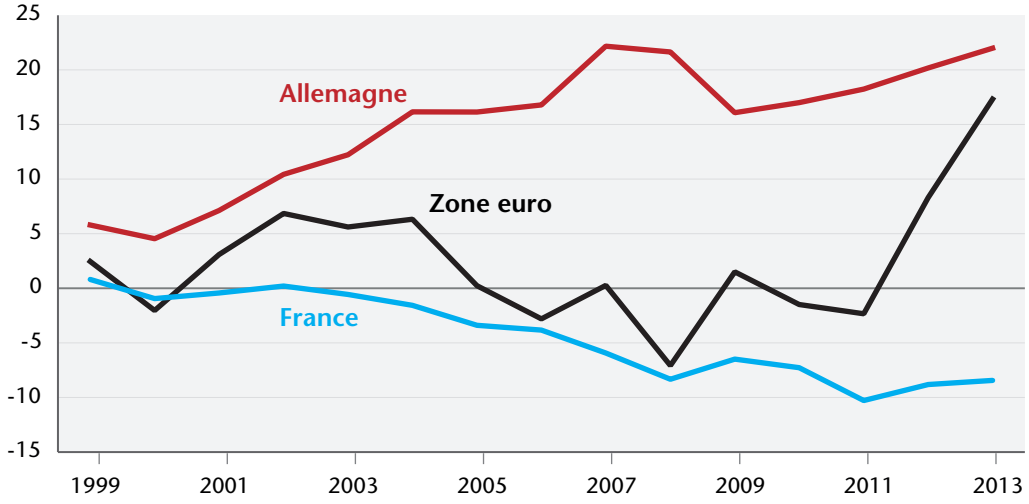
Plusieurs mesures de ce type ont été mises en place en France depuis 1993 à des conditions et des taux d'exonération variés : réduction Juppé en 1995, lois Aubry en 1998 et 2000, puis allègement Fillon en 2003, entre autres. Alors que l'avantage lié au CICE est proportionnel au salaire brut, le taux de réduction de charges sociales des mesures précédentes était dégressif. C'est notamment le cas de l'allègement général mis en place en 2003 et toujours en vigueur, pour lequel le seuil d'éligibilité est fixé à 1,6 SMIC, mais dont 90% du montant est alloué aux salariés sous 1,3 SMIC (Cahuc et Carcillo, 2012).

Le but de ces mesures est de favoriser les embauches en réduisant le coût du travail, et ce, en ciblant les emplois les moins qualifiés, plus sensibles à la baisse des charges. Cahuc et Carcillo (2012) rappellent en effet que l'impact théorique sur l'emploi est différent dans le cas d'allègements au niveau du salaire minimum ou au-delà. Pour les emplois proches du SMIC, le marché est contraint par la demande de travail. Celle-ci est très sensible à la baisse de coût ; la baisse de charges a donc pour conséquence un accroissement de l'emploi sans hausse de salaire, puisque le SMIC est supérieur au salaire d'équilibre. Pour les emplois au-delà du SMIC, l'impact de la variation de charges sur l'emploi est atténué par la hausse du salaire d'équilibre, d'autant plus si l'offre de travail est peu sensible aux variations de salaires. Ces différences sont très importantes: « Ainsi l'impact sur

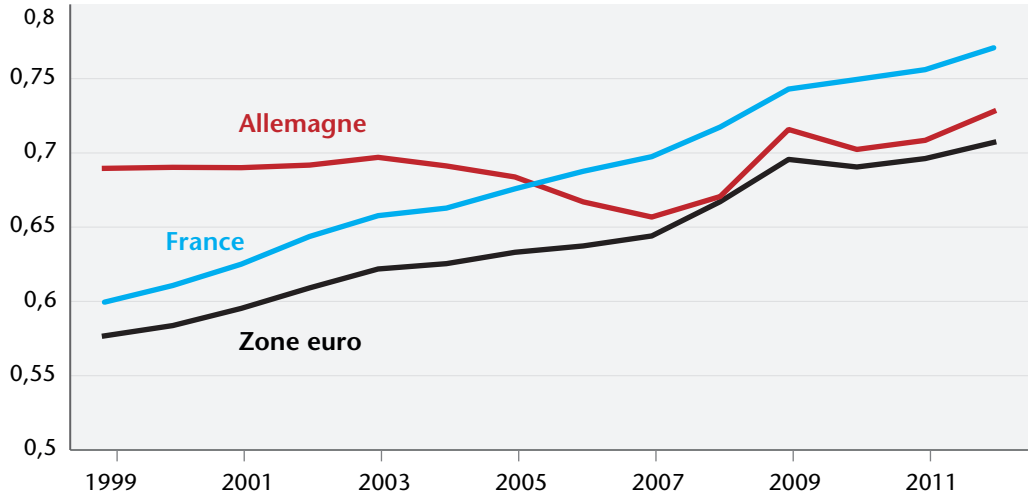
l'emploi d'un euro dépensé serait environ 20 fois moins fort au niveau du salaire médian qu'à celui du SMIC » (Cahuc et Carcillo, 2012, page 9).

Graphique 1. Balance commerciale et coût unitaire du travail

1a. Balance commerciale
milliards de dollars 1999-2013, données OCDE



1b. Coût unitaire du travail
1999-2012, données OCDE



Note : Le coût unitaire de la main-d'œuvre est égal au ratio entre le coût total de la main-d'œuvre et la production en volume ou de façon équivalente, au ratio entre le coût moyen de la main-d'œuvre par heure travaillée et la productivité du travail (production horaire).
Source : Principaux indicateurs économiques de l'OCDE, calcul des auteurs.

La validation empirique de ces résultats théoriques requiert donc une évaluation de l'élasticité de l'emploi au coût du travail à différents niveaux de salaire. Par exemple, l'analyse des effets du CICE par Mathieu Plane (2012) repose sur une élasticité moyenne de -0,45 (une baisse de 10 % du coût du travail se traduit par 4,5 % d'emplois supplémentaires). Les écarts sont cependant très importants entre les extrêmes, en adéquation avec les mécanismes théoriques décrits ci-dessus : au niveau du SMIC l'élasticité serait de 0,9 et tomberait à 0,2 à partir de 2 SMIC. Il est à noter que les estimations de l'élasticité de l'emploi au coût du travail varient considérablement selon les méthodologies utilisées (Marx, 2001). De plus, elles n'incluent pas, le plus souvent, les coûts administratifs et supposent que l'ensemble des entreprises adhèreront à la mesure.

Les différents programmes de réduction de charges en France ont créé de l'emploi (Crépon et Desplatz, 2001 ; Bunel et l'Horty, 2012, Cahuc et Carcillo, 2012). Leur objectif, toutefois, était de compenser les effets négatifs liés à la hausse du SMIC ou à la mise en place des 35 heures, alors que le CICE a un but ouvertement « offensif » en termes d'emplois. Cependant, les caractéristiques du CICE ne le rendent pas efficient au regard de cet objectif, puisque le gain n'est pas concentré sur les salaires proches du SMIC. De plus, dans le cas du CICE, deux effets pervers sont également possibles. D'une part, le niveau de 2,5 fois le SMIC constituera un seuil au-delà duquel l'entreprise n'aura aucunement intérêt à augmenter les salaires. Cela pourrait entraîner une baisse de productivité des travailleurs faiblement et moyennement qualifiés déjà présents sur le marché du travail, qui seront victimes d'une désincitation à l'effort. D'autre part, l'effet de seuil pourrait également s'opposer à l'embauche de travailleurs additionnels qualifiés (Lhommeau et Rémy, 2009). On parlera alors d'effet de substitution en faveur des moins qualifiés, que pourrait compléter un effet d'aubaine (l'entreprise profitant du CICE pour embaucher un travailleur non-qualifié qu'elle aurait de toute façon embauché).

Les évaluations macroéconomiques *ex-ante* de Mathieu Plane (2012) anticipent un effet positif sur la croissance (0,1 points de PIB) et l'emploi (150 000 d'ici à 2018), malgré l'effet récessif dû à la baisse du pouvoir d'achat des ménages[6].

Le CICE est-il une dévaluation fiscale ?

Au final, le CICE procède d'une volonté de restructuration du système d'imposition au bénéfice des entreprises et au détriment des ménages, assimilée assez souvent à une « dévaluation fiscale ». Celle-ci consiste précisément à diminuer les charges sur les salaires afférentes aux entreprises et à reporter la charge du financement de la protection sociale sur les consommateurs par une augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée. Cela réduit les coûts des entreprises, qui deviennent

6. Ces estimations se basent sur l'hypothèse que élasticité de l'emploi au coût relatif du travail est décroissante avec le niveau de salaire, que l'investissement répond positivement à une baisse du coût relatif du capital et que les gains du CICE ne seront que partiellement répercutés sur les prix.

plus compétitives si leurs concurrents étrangers ont au même moment maintenu leur coût constant. Cet avantage de coût relatif est identique à celui engendré par une dévaluation monétaire, d'où le terme de dévaluation fiscale. Comme dans le cas d'une augmentation des droits de douanes associée à des aides à l'exportation, la dévaluation fiscale permet aux gouvernements sous régime de taux de change fixe d'obtenir les effets d'une dévaluation monétaire par des outils fiscaux (Fahri *et al.*, 2013).

Selon les estimations de de Mooij et Keen (2012), le transfert de charges sociales vers la TVA conduirait à une augmentation des exportations nettes dans les pays de l'OCDE. L'effet est encore plus prononcé et persistant dans le cas des membres de la zone euro[7]. Cependant, ce qu'on oublie souvent d'ajouter, c'est que la dévaluation fiscale est soumise aux mêmes écueils que la dévaluation monétaire : les comportements des entreprises sont décisifs pour juger de l'efficacité de la dévaluation sur la performance économique. À court-terme, tout repose sur l'amélioration de la compétitivité-prix, alors que les ajustements des prix et des salaires sont eux déterminants à moyen-long terme. En outre, en incluant une augmentation de la TVA, la dévaluation fiscale peut comporter un effet récessif à travers la baisse du pouvoir d'achat des ménages.

Le projet de TVA sociale du gouvernement Fillon – une dévaluation fiscale au sens strict – suivait cette logique en proposant d'allouer une partie des recettes de la TVA au financement de la protection sociale tout en baissant les charges patronales. Déjà expérimentées au Danemark à la fin des années 1980, en Suède en 1993, et plus récemment en Allemagne en 2006, ces mesures sont de plus en plus souvent mises en œuvre par les gouvernements européens privés de politique de change. Elles ont été plébiscitées en France par divers rapports et ouvrage récents (voir Rapport Gallois, 2012 ; Aghion, Cette et Cohen, 2014).

Le CICE est bien une mesure qui relève « dans l'esprit » de la dévaluation fiscale, mais comme nous allons le voir, son efficacité reposera sur la capacité des entreprises à transformer le crédit d'impôt en compétitivité hors-prix et non pas à l'utiliser comme une dévaluation monétaire.

Quelles entreprises sont concernées et qui y gagnera le plus ?

L'impact de la réduction d'impôt sur le coût de production d'une entreprise dépend de sa distribution des salaires et de leur part dans le coût de production. 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 à plein. De même, le CICE permet une baisse du

7. Un effet différencié des variations de taux de charges sociales et des taux de TVA sur les exportations nettes entre membres de la zone euro et non-membres est mis en avant en séparant les échantillons.

coût de production d'autant plus élevée que la part des salaires relativement aux autres facteurs de production tel que le capital, est importante.

Pour faciliter l'appréciation du gain espéré selon les caractéristiques des entreprises, nous avons rangé les entreprises dans 10 « catégories CICE » selon leur distribution des salaires. Plus la catégorie CICE est d'indice élevé et plus la proportion des salaires éligibles au crédit d'impôt l'est aussi (encadré méthodologique). 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. Moins de 1 % des entreprises ont moins de 10% de leurs salariés sous la barre des 2,5 SMIC, la couverture est donc très large.

Encadré méthodologique :

Nous utilisons ici les fichiers DADS enrichis qui permettent la connaissance des déciles de salaire par entreprise dès lors qu'elle a plus de 9 salariés. Par ailleurs, nous nous concentrons sur le secteur marchand.

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 est de 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* multiplié par le salaire au décile *d*). L'hypothèse simplificatrice induite est que les salaires situés entre chaque décile sont égaux à la limite supérieure alors qu'évidemment ils peuvent varier entre le décile inférieur et le décile supérieur. 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. Une fois évalué le gain théorique CICE pour une entreprise, on somme par secteur ou par tranche d'effectifs. Le gain calculé est théorique au sens où on suppose que toutes les entreprises éligibles demanderont l'accès au CICE.

Nous utilisons l'année 2008 pour des raisons de disponibilité des données de déciles de salaires sur l'ensemble de la population des entreprises appartenant au secteur marchand. Les statistiques obtenues couvrent les entreprises de plus de 9 salariés, soit 203 191 entreprises. La comparaison des résultats avec l'année 2010 pour laquelle nous disposons d'un échantillon d'entreprises confirme les résultats obtenus pour 2008.

La nomenclature de secteurs utilisée est le niveau A17 de la NAF rév. 2.

Afin d'examiner le cas précis des entreprises exportatrices, nous utilisons la base EAE 2007 conjointement avec la base DADS de la même année. Il s'agit ici d'utiliser un filtre d'identification des exportateurs plus large que celui obtenu par les données des Douanes qui n'enregistrent les flux par entreprise qu'au-delà du seuil de 450 000 euros pour les échanges intra-européens. Les bases fournies par l'INSEE issues des comptabilités d'entreprises et des liasses fiscales (EAE, FICUS puis ESANE) permettent en revanche d'identifier la plus petite somme exportée. Malheureusement, pour le moment ces bases ne sont pas rendues disponibles pour les années postérieures à 2007.

En raison de la relation entre qualification et salaire, la masse salariale éligible au CICE est plus ou moins large selon les secteurs. Dans l'agriculture, l'agroalimentaire, les transports, l'hébergement-restauration et l'administration publique, on trouve plus de 80 % des entreprises qui bénéficieront à plein du CICE car entre 80 % et 100 % de leurs salariés sont en-dessous de 2,5 fois le SMIC (catégories CICE 9 et 10). En revanche, dans la cokéfaction, les services d'information et de communication, la finance et assurance et l'immobilier, moins de 25 % des entreprises toucheront le gain maximum (voir le tableau en annexe, qui détaille la répartition des firmes par secteur et catégorie CICE). Ces estimations sont conformes aux résultats déjà présentés dans le rapport du comité de suivi du CICE (CGSP, 2013) et par Mathieu Plane (2012).

Il est à noter qu'au-delà de la proportion des salaires éligibles, le gain pour chaque entreprise dépend plus précisément du montant des salaires bénéficiant du CICE : il sera d'autant plus élevé que ces derniers sont proches du salaire maximum, au seuil des 2,5 fois le SMIC. À nombre de salariés égal, une entreprise payant ses salariés à 2,5 SMIC gagnerait plus du CICE qu'une entreprise payant ses salariés à 1,5 SMIC. Ainsi, ce ne sont pas seulement les effectifs en-dessous de 2,5 SMIC qui déterminent le gain CICE mais la concentration autour de 2,5 SMIC. Rappelons que le gain mensuel par salarié payé au SMIC est de 87 euros, au niveau du salaire médian (1,6 SMIC) il est de 139 euros, et il représente 217 euros au niveau du seuil maximal (2,5 SMIC)[8].

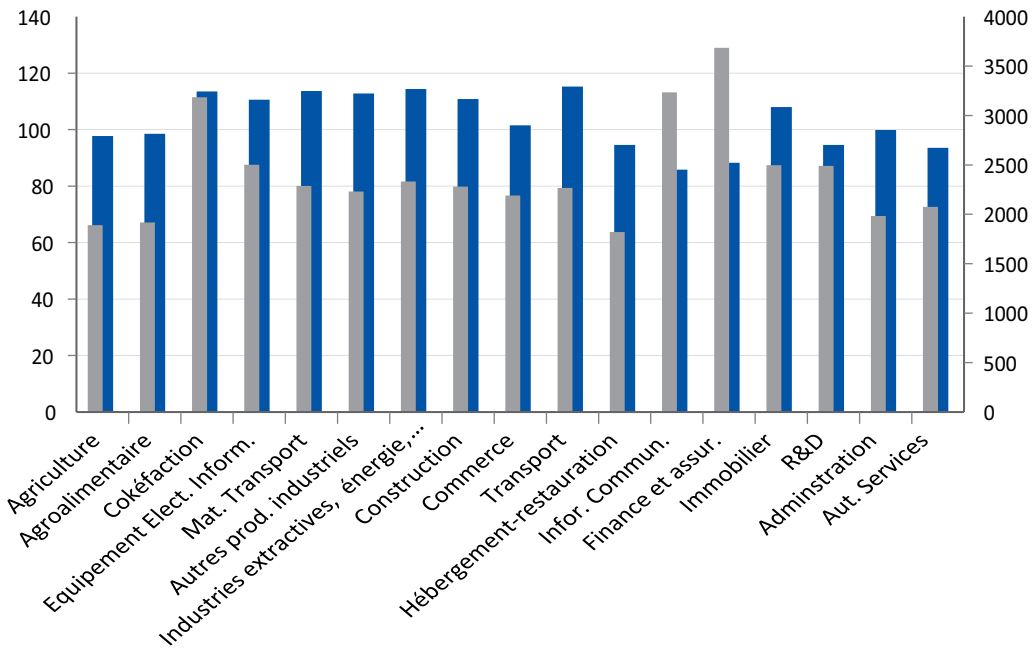
Ces mesures nous permettent d'évaluer la répartition théorique du montant total du crédit d'impôt entre les secteurs. Bien sûr il y aura aussi des effets de masse, et à ce compte-là c'est le commerce (GZ) puis les activités scientifiques et techniques (MN) qui recevront les plus grosses parts du budget annuel consacré au CICE (respectivement 16,4 et 14 %). Le secteur manufacturier devrait récupérer pour sa part près d'un quart du montant total (en particulier, le secteur « autres produits industriels », C5 en recevra 14 %). Le graphique 2 suivant présente le gain CICE mensuel du secteur rapporté aux effectifs[9] du secteur, en relation au salaire médian. On observe que c'est le secteur des transports qui obtiendrait le gain moyen par salarié le plus élevé. Il est intéressant de noter que les secteurs ayant une proportion élevée d'entreprises dans la catégorie CICE 10 (c'est le cas des secteurs agricole, agroalimentaire et hébergement-restauration) ne bénéficient pas du gain par salarié le plus élevé. Ceci s'explique par leur salaire médian relativement faible (sous la barre des 2 000 euros par mois). Cependant, comme le montre le tableau en annexe (dernière colonne), le gain CICE dans les secteurs utilisant de la main-d'œuvre non-qualifiée représente une part relativement plus élevée de la masse salariale (autour de 6 %), et donc du coût du travail. À l'autre extrême, les secteurs ayant un salaire médian très élevé (finance et assurance, cokéfaction, information et communication) ont un gain par effectif réduit en raison d'une proportion de la masse salariale éligible plus faible (seulement 13 % des entreprises du secteur finance et assurances appartiennent à la

8. Résultats obtenus pour le niveau du SMIC au 1er Janvier 2014, égal à 1 445,38 euros.
9. La normalisation par les effectifs permet de s'abstraire de l'effet « taille du secteur ».

catégorie CICE 10). Le crédit d'impôt représente environ 3 % de la masse salariale dans ces secteurs à forte proportion d'employés qualifiés.

Au-delà des caractéristiques sectorielles, les bénéficiaires du CICE seront-ils répartis de manière homogène selon les effectifs des entreprises ? Si les entreprises de taille inférieure à 50 salariés pourront bénéficier de 5 % de réduction de la masse salariale brute, le gain ne se distingue pas nettement pour les grandes entreprises pour lesquelles il se monte à 4,4 % en moyenne. La taille de l'entreprise n'est donc pas fortement déterminante en termes de réduction du coût du travail, alors qu'elle l'est en ce qui concerne l'éligibilité. En effet, parmi les entreprises de moins de 50 salariés, on trouve plus de 70 % d'entre elles dans les catégories CICE 9 ou 10 (plus de 80% des salaires éligibles au CICE) ; cette proportion d'entreprises tombe à 49 % pour les entreprises de plus de 500 salariés.

Graphique 2. Gains CICE rapportés aux effectifs par secteur et salaire médian du secteur



Notes : Gains CICE mensuel par salarié en euros (bleu, échelle de gauche) et salaire médian mensuel en euros (gris, échelle de droite).
Source : Données DADS 2008.

3. Le CICE et la compétitivité : quels effets sur les exportations ?

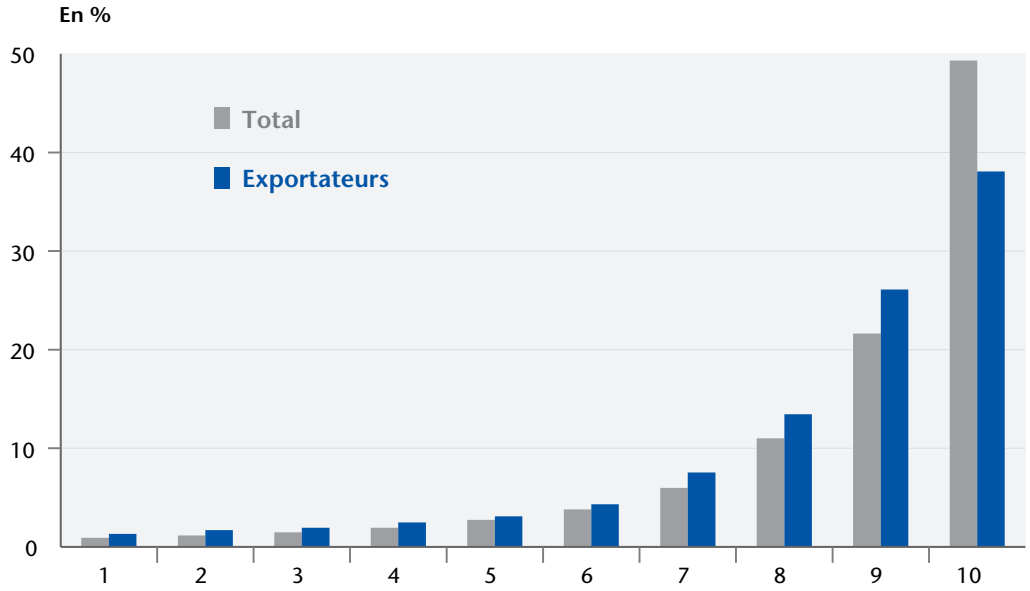
Les exportateurs et le CICE

Parmi les nombreux bénéficiaires théoriques du CICE, les entreprises exportatrices se distribuent un peu différemment dans les catégories CICE. Comme le

montre le graphique 3, la distribution est plus aplatie relativement à celle de la population totale: 64 % des exportateurs sont dans les catégories 9 ou 10, soit 7 points de pourcentage en-dessous de la valeur de la population générale. Cela reste conséquent et est en accord avec la spécialisation intermédiaire (milieu de gamme) des exportations françaises qui impliquent des salaires médians contenus.

Selon les chiffres de l'année 2008, 25 % du gain théorique total du CICE sera à destination du manufacturier, c'est 22 % selon le rapport du Comité de suivi pour 2011. Or l'essentiel des exportations est réalisé par ce secteur. En effet, parmi les entreprises manufacturières de plus de 20 salariés, la propension à exporter est de 70 à 75 %[10]. Les exportateurs manufacturiers totaliseraient donc au maximum 19 % du gain total pour moins de 7,5 % des effectifs de l'économie totale[11].

Graphique 3. Répartition des entreprises par catégories CICE



Notes : L'axe vertical indique le pourcentage des firmes (gris) ou des exportateurs (bleu) par catégorie CICE ; l'axe horizontal correspond aux dix catégories CICE, dont la construction est détaillée dans l'encadré méthodologique.
Source : Données DADS 2008.

Le rapport du Comité de suivi du CICE annonce que 35 % du gain devrait revenir aux entreprises dont les exportations représentent moins de 5 % du chiffre d'affaires, et 27 % à celles exportant pour plus de 5 % de leur chiffre d'affaires, ce qui porte la part du gain pour les exportateurs à 62 %. Selon le

10. C'est en effet la proportion obtenue par différentes études utilisant la base de données EAE manufacturier.
11. Les effectifs manufacturiers représentant 10% des effectifs de l'économie totale, si la distribution des effectifs est indépendante du statut d'exportateur, cela signifie que 75% de ces 10 % représentent les effectifs des exportateurs manufacturiers.

rapport, cette forte proportion serait due à la taille plus importante des entreprises exportatrices. Ces chiffres nous semblent cependant surestimés. En effet, si en plus du secteur manufacturier, les secteurs du commerce et de l'agriculture comptent de nombreux exportateurs, on n'en trouve quasiment pas dans le secteur de la construction et des activités scientifiques et techniques, et très peu dans les services en règle générale (ces derniers groupes totalisant 72 % du gain théorique). Cependant, les estimations du CGSP se basant sur les données ESANE et DADS 2010, nous ne sommes pas en mesure de vérifier ces chiffres.

L'enjeu de l'identification du statut d'exportateur est bien évidemment la mesure de l'effet du CICE sur la compétitivité. Un petit exercice sur les entreprises manufacturières montre qu'il existe bien une différence significative en termes de gain associé au CICE entre les entreprises exportatrices et non-exportatrices (tableau 1). Si le gain par entreprise est plus important chez les exportateurs que les non-exportateurs – reflétant leur taille plus élevée et des salaires plus concentrés autour de 2,5 SMIC –, le gain rapporté à la masse salariale brute est plus élevé chez les non-exportateurs. Ce sont donc ces derniers qui bénéficieront le plus de la mesure en termes de baisse du coût du travail. Le même test pour chaque catégorie CICE nous enseigne que ce sont les entreprises des catégories 8, 9 et 10 pour lesquelles cette différence est nettement significative.

Tableau 1. Test d'égalité des moyennes du gain CICE par entreprise (absolu et en pourcentage de la masse salariale brute) entre exportateurs et non-exportateurs, pour l'ensemble de l'échantillon et par catégorie CICE

Catégorie CICE	Statist. du test d'égalité des moyennes du gain par entreprise		Statist. du test d'égalité des moyennes du gain par entreprise en % de la MS	
Toutes catégories	-5,88***	*(0,00)*	15,20***	*(0,00)*
1	0,0937	*(0,92)*	0,85	*(0,39)*
2	-1,24	*(0,22)*	0,66	*(0,51)*
3	-1,79*	*(0,07)*	1,51	*(0,13)*
4	-1,06	*(0,28)*	-0,61	*(0,54)*
5	-0,40	*(0,69)*	0,58	*(0,56)*
6	-0,67	*(0,49)*	2,07**	*(0,04)*
7	-1,75*	*(0,08)*	1,55	*(0,12)*
8	-2,32***	*(0,02)*	3,77***	*(0,00)*
9	-7,62***	*(0,00)*	2,55***	*(0,01)*
10	-11,65***	*(0,00)*	3,05***	*(0,00)*

Notes : Le niveau de significativité du test est indiqué comme suit : * : 10 % ; ** : 5 % ; *** : 1 %. La p value, reportée entre parenthèses, indique la probabilité de rejeter à tort l'hypothèse d'égalité des coefficients. Une valeur significative négative (positive) montre que le groupe des exportateurs bénéficie d'un gain plus (moins) important que le groupe des non exportateurs.
Source : Données DADS 2007, EAE manufacturier 2007.

Il faut ajouter que la compétitivité concerne également les entreprises domestiques non-exportatrices qui sont en concurrence avec des produits étrangers

importés, et celles-ci sont bien plus nombreuses que les exportateurs. De plus, il conviendrait d'estimer la compétitivité « potentielle », c'est-à-dire la capacité à devenir exportateur. Le CICE pourrait en effet offrir des marges de manœuvres financières aux entreprises leur permettant de couvrir les coûts d'entrée sur les marchés étrangers et augmenter la propension à exporter des entreprises françaises. Nous revenons sur cet effet plus bas.

Le CICE et les stratégies de compétitivité des entreprises

Nous raisonnerons ci-dessous en ignorant les autres mesures fiscales mises en place concomitamment au CICE[12] – en tout premier lieu celles relatives à son financement – qui pourraient neutraliser l'effet du CICE sur le taux effectif d'imposition. Cela revient à raisonner à charge fiscale par ailleurs constante.

Rappelons que la compétitivité est une mesure relative du coût de production unitaire d'un pays ou de l'entreprise vis-à-vis du coût de production unitaire du pays ou de l'entreprise concurrent(e), et que par ailleurs on distingue la compétitivité prix et la compétitivité hors-prix.

Le CICE peut agir sur la compétitivité par deux canaux : i) la baisse du coût de production et l'amélioration induite de la compétitivité-prix ; ii) la hausse des profits nets d'impôt et l'amélioration de la compétitivité hors-prix (associée aux qualités intrinsèques du produit qui confèrent à l'entreprise un pouvoir de marché) induite par des investissements. Il pourrait également agir sur la propension à exporter[13].

i) La baisse du coût du travail et la compétitivité-prix

En termes de compétitivité-prix, le CICE se traduit par une diminution du coût de production relatif des entreprises françaises vis-à-vis de leurs concurrentes étrangères. Mais l'ampleur de cette baisse dépend évidemment de la part du coût du travail dans le coût de production. Par exemple, cet effet ne concernera pas les entreprises dont une grande part de la masse salariale est délocalisée (cas des entreprises textiles). Le tableau 2 permet d'observer une part des salaires dans la valeur ajoutée plutôt croissante avec la catégorie CICE. Cependant cette relation souffre de quelques exceptions dans les catégories 2, 3, 4 qui montrent que le bénéfice maximal du CICE n'est pas strictement proportionnel à la part des salaires dans la valeur ajoutée. Autrement dit, les entreprises dont une grande part des salaires est éligible au CICE ne sont pas forcément celles qui connaîtront la baisse de coût du travail la plus importante.

Par ailleurs, l'efficacité de cette baisse, en termes de parts de marché, dépend de l'écart préexistant du coût de production unitaire relativement aux concurrents. On comprend aisément que l'impact compétitif du CICE sur une entreprise en concurrence avec des produits chinois ou marocains sera négligeable, voire

12. *Cf.* loi n° 2012-1510 du 29 décembre 2012 de finances rectificative pour 2012.
13. Voir pour une présentation complète du mécanisme, Guillou et Treibich (2014*), Le point sur le CICE*, Documentation Française.

nul. Enfin et surtout, l'efficacité d'une baisse du coût de production unitaire relatif dépend de la répercussion que l'entreprise décide de réaliser sur ses prix. L'entreprise va-t-elle baisser ses prix parce que son coût a diminué ? Tout dépendra de l'opportunité de le faire. L'entreprise faisant face à une demande à élasticité-prix forte, notamment dans le cas de produits faiblement différenciés et donc concurrencés par des produits substituables, pourrait tirer profit d'une baisse des prix car cela devrait se traduire par une augmentation des unités vendues compensant la perte de valeur à l'unité. En revanche, si l'élasticité-prix de la demande est faible, il peut être sans intérêt de baisser les prix car les quantités vendues ne varieront quasiment pas.

Par ailleurs, la compétitivité prix sera d'autant plus améliorée qu'une hausse conséquente de la TVA augmentera les prix des importations. Cela concerne plus particulièrement les entreprises en concurrence avec les importations. Depuis le 1er janvier 2014, le taux intermédiaire de TVA est passé de 7 % à 10 % et le taux normal est passé de 19,6 à 20 %. Ces modifications nous semblent relativement faibles au regard des effets attendus. Ceux-ci peuvent être comparés aux estimations de l'impact d'une dépréciation monétaire sur les exportations. Ainsi selon les récentes évaluations du CEPII, une dépréciation de 10% entraîne une hausse de 7,5 % des exportations en valeur. Avec une baisse en moyenne de 3 % du coût du travail, dont une partie seulement sera transmise au prix, il aurait certainement fallu une augmentation d'au moins 5 points de TVA pour s'approcher de l'effet d'une dépréciation monétaire de 10 % (CEPII, 2014). Les estimations de la transmission des variations de taux de change aux prix des exportations évaluent à environ 50 % (voire moins) le pourcentage de transmission : à la suite d'une dépréciation de 10 %, les entreprises augmenteraient leurs marges de 5 % en moyenne. Si on transpose cette estimation au coût du travail, une baisse de 3 % du coût du travail se traduira par une augmentation de 1,5% des marges et une baisse de 1,5 % des prix. En supposant que l'élasticité-prix des exportations atteigne sa borne supérieure proche de l'unité (parmi l'ensemble des estimations), l'impact sur le volume des exportations sera faible.

La décision des entreprises quant à la répercussion de la baisse du coût du travail sur les prix des exportations se fera aussi en tenant compte des politiques de dévaluation compétitive également entreprises sur les marchés de destination. Dans le cas d'une demande à élasticité-prix élevée, Andrade *et al.* (2010) montrent ainsi que certaines entreprises pourront être incitées à diminuer leurs marges à l'exportation en raison de la hausse de la TVA du pays de destination afin de ne pas perdre en quantités vendues. Autrement dit, les entreprises qui choisiraient de répercuter la baisse du coût du travail sur leur prix (car faisant face à une élasticité forte), le feront d'autant plus que le pays de destination des exportations augmentera sa TVA.

Il convient par ailleurs de garder à l'esprit les effets de moyen terme de la baisse du coût du travail et de l'augmentation de la TVA. Dans le cas des emplois qualifiés, l'augmentation de la demande de travail pourrait conduire à une hausse des salaires, annulant à moyen terme la baisse de coût du travail induite par le CICE. Ce mécanisme pourrait se doubler de pressions à la hausse exercées

par les salariés exigeant une augmentation de leurs rémunérations nominales qui compense la perte de pouvoir d'achat créée par la hausse de TVA. Certes, le contexte macroéconomique est plutôt déflationniste et il pourra par ailleurs se produire un effet de propagation de la baisse des prix des consommations intermédiaires des entreprises françaises non-exportatrices (comme les services) devenues moins coûteuses en réponse au CICE dont pourrait profiter les entreprises exportatrices. Le prix élevé des services à l'industrie est en effet un des éléments qui grèvent la compétitivité des exportateurs manufacturiers.

ii) L'augmentation des profits nets d'impôt et la compétitivité hors-prix

En tant que crédit d'impôt[14], le CICE se traduit automatiquement par une augmentation des profits nets d'impôt et permet donc de dégager un montant de trésorerie supplémentaire.

L'effet du CICE sur la compétitivité hors-prix dépendra de ce que l'entreprise décide en termes d'affectation du gain de trésorerie. Il est attendu qu'elle utilise ce gain à des investissements qui amélioreront sa compétitivité hors-prix. Mais le CICE crée par ailleurs des mécanismes incitatifs allant à l'encontre de l'amélioration de la compétitivité hors-prix. D'une part, l'entreprise ne sera pas incitée à embaucher des travailleurs plus/très qualifiés, comme expliqué plus haut, alors même qu'en moyenne plus de 50 % des dépenses de R&D sont constituées de frais de personnel qualifié. D'autre part, elle sera désincitée à augmenter la productivité de ses salariés par des primes et des augmentations de salaires.

Reconstitueront-elles leur marge ? Les entreprises françaises figurent en Europe parmi celles dont les marges sont les plus faibles et ont le plus diminué depuis 2007 (Cabannes *et al.,* 2013 ; Artus, 2014). Elles pourraient donc profiter de cet apport de trésorerie pour les rétablir et constituer des fonds propres afin d'investir ou simplement d'éviter la dépréciation de leur capital. À noter que si la reconstitution des marges est une priorité pour de nombreuses entreprises, l'effet du CICE sur l'emploi sera limité, ou tout au moins reporté. En effet, le choix d'augmenter ses marges est une alternative qui se substitue aux gains de parts de marché et donc à des embauches supplémentaires. Le tableau 2 montre le taux de marge pour les différentes catégories CICE : il décroît linéairement à partir de la catégorie 5, à l'image de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Si la faiblesse des taux de marge indique la propension des entreprises à les rétablir en réponse au crédit d'impôt, les entreprises à bas salaires seront celles qui ne choisiront pas d'améliorer leur compétitivité-prix, alors qu'elles y gagneraient le plus. En effet, la demande pour ces entreprises de moyenne gamme est certainement la plus élastique au prix. Ce raisonnement demande à être vérifié sur des séries temporelles.

Investiront-elles ? On sait que l'investissement est sensible à un apport de trésorerie, indépendant de la demande. C'est notamment le cas de l'investisse-

14. Le CICE 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. Certains types d'entreprises pourront bénéficier d'un remboursement immédiat, comme détaillé précédemment.

ment dans les actifs intangibles comme la R&D ou les investissements en qualité dont le financement repose beaucoup sur les fonds propres. Mais il faut évidemment qu'existent des opportunités d'investissement et que le surcroît de trésorerie soit suffisant pour entraîner la dépense. Ces investissements créent la compétitivité future des entreprises et celles-ci franchiront le pas si elles y voient des opportunités de rendements futurs. Toutefois, il faut remarquer ici que le CICE induit une incitation négative à l'embauche de personnel très qualifié (*cf. infra*) qui constitue pourtant une part importante des dépenses de R&D.

Exporteront-elles davantage ? L'entrée sur les marchés étrangers implique des coûts : prospection, constitution d'un réseau de distributeurs à l'étranger, prise de risque qui augmente le coût financier de l'opération, publicité auprès de nouveaux clients, opération de marketing pour capter la clientèle… Pour financer ces coûts dits « d'entrée sur le marché », l'entreprise doit disposer de ressources internes que le CICE pourrait bien alimenter. Relativement aux grandes entreprises, les PME françaises, faiblement exportatrices en nombre, font majoritairement face à un accès au crédit plus difficile et/ou sont en manque de fonds propres. Le CICE pourrait donc aussi jouer sur la marge extensive des exportations, qui est l'augmentation du nombre d'exportateurs. Ce mécanisme dépendra de l'ampleur de l'impact du CICE sur le profit net après impôt et sur la productivité des entreprises. Le tableau 2 montre que la productivité du travail décroît avec la catégorie CICE, c'est le cas également de la propension à exporter à partir de la catégorie 5 (%exp) et de l'intensité d'exportation moyenne (Int. Exp). Cette corrélation statistique conforte le résultat des études sur les exportateurs qui montrent qu'un niveau de productivité élevé est nécessaire pour entrer sur les marchés d'exportation. La disposition de ressources supplémentaires induites par le CICE devra donc s'accompagner d'une amélioration de la productivité pour augmenter la propension des entreprises à exporter.

Tableau 2. Statistiques de performance des entreprises selon les catégories CICE

Catég. CICE	Sal/VA	Tx marge	Prod. Trav.	%exp.	Int. Exp.
1	0,57	0,14	0,073	0,73	0,25
2	0,92	0,21	0,073	0,81	0,27
3	0,64	0,13	0,074	0,79	0,27
4	0,71	0,23	0,069	0,88	0,28
5	0,69	0,24	0,065	0,86	0,30
6	0,65	0,21	0,062	0,87	0,30
7	0,65	0,20	0,054	0,85	0,26
8	0,69	0,20	0,046	0,81	0,22
9	0,71	0,18	0,037	0,75	0,17
10	0,75	0,15	0,028	0,65	0.12

Notes : Prod. Trav. : productivité apparente du travail ; Tx marge : taux de marge (EBE/VA) ; %Exp., part d'exportateurs dans la catégorie CICE; Int.Exp : part des ventes à l'export sur le chiffre d'affaires des entreprises exportatrices; Sal/VA : salaires et traitement rapportés à la valeur ajoutée.
Source : DADS 2007, EAE manufacturier 2007.

Conclusion : des effets sur la compétitivité à démontrer

Entré en vigueur le 1er janvier 2013, le CICE n'a certainement pas encore fait toutes ses preuves. Il est donc un peu tôt pour conclure sur l'efficacité du dispositif. Le CICE est une mesure hybride entre TVA sociale et politique ciblant des catégories d'emplois. L'exposition de ses mécanismes montre qu'il existe de nombreuses fuites possibles, voire des effets pervers qui diminueront l'efficacité de la politique. Le risque majeur est que le CICE soutienne des entreprises au bord de l'asphyxie financière et les pérennise temporairement alors qu'elles auraient dû sortir du marché. Le risque minimal est que les entreprises n'adhèrent pas à la mesure et que le coût administratif de la politique soit à peine couvert par le gain qu'en retirerait un petit nombre d'entreprises.

La critique principale faite au dispositif est tout à la fois son manque d'envergure et sa cible trop large. Le CICE englobe de nombreuses entreprises et ne cible pas spécialement celles qui doivent améliorer leur compétitivité. Il offre un taux de crédit d'impôt qui peut s'avérer totalement marginal pour certaines firmes et surtout insuffisant pour compenser un écart de compétitivité-coût ou pour financer des investissements en R&D. Le CICE s'éloigne donc de mesures plus fortement conditionnées – tel le Crédit d'Impôt Recherche – qui permettent d'agir plus directement sur les efforts d'innovation des entreprises (et donc leur compétitivité hors-prix). Tout à la fois baisse du coût du travail et hausse des profits nets d'impôt, il est d'une lisibilité complexe en termes d'impact pour les entreprises. Leur décision entre emplois, baisse des prix ou investissement est donc mise en attente et relèvera d'un arbitrage qui dépendra de l'évaluation concrète de leurs gains.

Les mécanismes de transmission du CICE vers la compétitivité sont variés et difficiles à mesurer car ils résulteront de l'agrégation de comportements hétérogènes incertains. C'est par ailleurs sans compter sur les potentielles difficultés de financement de la mesure. Qu'il s'agisse de la diminution des dépenses publiques ou de la taxe carbone, ces mesures sont susceptibles de créer des effets contrariés. De plus, les nouvelles mesures de réduction des contributions sociales employeurs prévues par le Pacte de Responsabilité 2014-2017 devraient accentuer la baisse du coût du travail pour les entreprises ayant une distribution des salaires centrée sur le SMIC comme pour celles employant des travailleurs qualifiés, et interférer dans les décisions d'emploi, d'investissement et d'internationalisation.

Ce travail exploratoire est une invitation à de multiples questions d'évaluation micro-économétrique. Il souligne aussi la nécessité d'une estimation des effets du CICE sur la compétitivité tout autant que sur l'emploi, évaluation indispensable pour pérenniser ce crédit d'impôt à l'heure où des efforts budgétaires conséquents s'imposent à la dépense publique. Une analyse *ex-post* de l'effet du CICE sur les parts de marché des entreprises exportatrices ainsi que sur la qualité des produits vendus à l'international devra être menée pour établir si le CICE s'est concrétisé par une amélioration de la compétitivité-prix et hors-prix.

Bibliographie

Aghion P., G. Cette et E. Cohen, (2014), *Changer de Modèle*, 269 pages, ed. Odile Jacob,

Andrade P., M. Carré et A. Benassy-Quéré (2010), « TVA et Taux de marge : une analyse empirique sur données d'entreprises », *Document de travail du CEPII*, 2010-30, décembre.

Artus (2014), Où les marges bénéficiaires ont-elles reculé en France ?, Natixis Recherche, Special Report 7, 16 Janvier.

Boulhol H. et Sicari P. (2013), « The Declining Competitiveness of French Firms Reflects a Generalized Supply-Side Problem », *OECD Economics Department Working Papers* ,1029, OCDE.

Bunel M., Emond C. et L'Horty Y. (2012), « Évaluer les réformes des exonérations générales de cotisations sociales », *Revue de l'OFCE/Débats et politiques,* 126.

Commissariat Général à la Stratégie et à la Prospective (2013), *Rapport 2013*, Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, Paris, octobre.

Cabannes P-Y., Cottet V., Dubois Y., Lelarge C. et Sicsic M. (2013), *Les ajustements des entreprises françaises pendant la crise de 2008/2009*, Dossier INSEE, Paris, INSEE.

CEPII (2014), « Les exportateurs français face aux variations de l'euro », *La lettre du CEPII*, n°340. Crépon, B. et Desplatz R. (2001), « Une nouvelle évaluation des effets des allégements de charges sociales sur les bas salaires » (suivi de commentaires de Yannick L'Horty et Guy Lacroix), *Économie et statistique,* 348 (1), Paris, INSEE.

De Mooij, R., & Keen, M. (2012), « *Fiscal Devaluation and Fiscal Consolidation: The VAT in Troubled Times », NBER Working Paper,* 17913.

Fahri E., G. Gopinath, O. Itskhoki (2011), « Fiscal Devaluations », *NBER Working Paper,* 17662.

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

Guillou S. et T. Treibich (2014), « Le point sur le CICE », *La revue Cahiers français*, La Documentation française, mars-avril.

Guillou S. (2014) Forces et Faiblesses de l'Industrie Française, La revue Cahiers français, La Documentation française, 380.

Lhommeau B. et Rémy V. (2009), « Les politiques d'allégements ont-elles un effet sur la mobilité salariale des travailleurs à bas salaires? », *Économie et statistique, 429-430*, Paris, INSEE.

Marx I. (2001), "Job Subsidies and Cuts in Employers' Social Security Contributions: the Verdict of Empirical Evaluation Studies", *International Labour Review*, 140 (1).

LOI n° 2012-1510 du 29 décembre 2012 de finances rectificative pour 2012, JORF, 0304 du 30 décembre, p. 20920.

Plane M. (2012), «Évaluation de l'impact économique du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi », *Revue de l'OFCE/Débats et politiques,* 126.

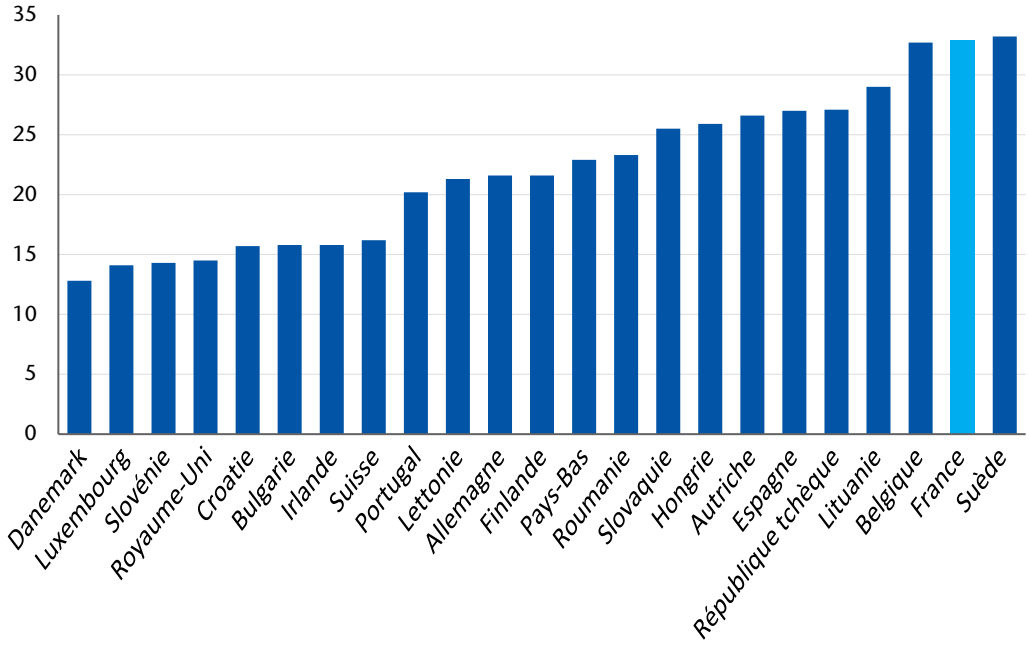
ANNEXE

Répartition des entreprises en pourcentage dans chaque catégorie CICE par secteur d'activité

	Catégorie CICE										Gain CICE en % de la masse salariale
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Agriculture	0,0	0,2	0,1	0,1	0,4	1,0	1,7	4,4	15,3	76,7	5,77
Agroalimentaire	0,0	0,2	0,3	0,2	0,4	1,0	2,1	6,1	18,3	71,5	5,76
Cokéfaction	2,5	12,5	7,5	15,0	0,0	17,5	12,5	10,0	15,0	7,5	3,03
Équipement électrique informatique	0,9	0,9	1,9	2,3	4,0	7,1	12,0	20,1	27,5	23,4	4,49
Mat. Transport	0,8	0,7	0,9	1,3	1,7	2,4	5,4	12,1	33,1	41,7	4,91
Autres prod. industriels	0,3	0,5	0,6	0,9	1,7	3,0	6,0	14,8	31,6	40,8	5,09
Industries extractives, énergie, eau	0,4	0,2	0,9	1,2	1,5	2,3	7,2	14,3	30,3	41,6	5,09
Construction	0,1	0,3	0,4	0,7	1,5	2,6	5,2	11,6	25,4	52,1	5,39
Commerce	0,6	0,9	1,2	1,7	2,5	3,6	6,4	12,7	23,9	46,5	5,21
Transport	0,2	0,5	0,6	0,7	1,0	1,6	2,8	5,4	17,5	69,6	5,84
Hébergement-restauration	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,9	3,2	14,9	80,2	6,40
Infor. Commun.	5,8	7,0	8,7	9,7	10,8	10,9	10,6	12,0	11,3	13,3	3,42
Finance et assurance	7,4	7,0	6,8	7,1	9,9	11,8	13,4	12,3	12,2	12,0	3,28
Immobilier	1,0	1,4	2,0	2,6	3,5	5,5	10,6	19,5	27,7	26,4	4,73
R&D	1,8	2,3	3,1	3,9	5,2	6,8	8,8	11,6	15,9	40,6	4,80
Administration	0,2	0,2	0,4	0,8	1,5	2,6	2,9	5,1	16,8	69,6	6,35
Aut. Services	0,3	0,6	1,1	1,8	2,5	3,0	4,7	8,2	15,8	62,0	6,42

Sources : DADS 2008, calculs des auteurs.
Lecture : Dans l'Agriculture 76,7 % des entreprises se trouvent dans la catégorie CICE 10, donc sont telles que plus de 90 % de leur masse salariale est éligible au CICE.

Pourcentage de cotisations sociales et autres coûts du travail à la charge des employeurs, 2010, données Eurostat



Source : Eurostat.