



HAL
open science

Comprendre le tissu productif marchand en France. Une analyse de la décennie passée

Sébastien Bock, Aya Elewa, Sarah Guillou

► To cite this version:

Sébastien Bock, Aya Elewa, Sarah Guillou. Comprendre le tissu productif marchand en France. Une analyse de la décennie passée. OFCE Policy Brief, 2023, 119, pp.1-18. hal-04218575

HAL Id: hal-04218575

<https://sciencespo.hal.science/hal-04218575>

Submitted on 26 Sep 2023

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.



Distributed under a Creative Commons Attribution - ShareAlike 4.0 International License

COMPRENDRE LE TISSU PRODUCTIF MARCHAND EN FRANCE

Une analyse de la décennie passée

Sébastien Bock, Aya Elewa, Sarah Guillou
Sciences Po, OFCE

Résumé

Au cours de la dernière décennie, le tissu productif marchand poursuit sa tertiarisation sans évincer l'industrie de haute technologie. La tertiarisation est gouvernée par les services aux entreprises et on doit le déclin de la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée marchande au manufacturier basse technologie.

Parmi les services aux entreprises, ce sont ceux à contenu numérique et technologique élevé qui se distinguent en matière de croissance de la valeur ajoutée, de personnel qualifié, d'investissement et d'exportations. Alors que ces services deviennent plus concurrentiels sur la décennie, le manufacturier de haute technologie se concentre fortement et gouverne la concentration du secteur marchand par la croissance des parts de ses plus grandes entreprises.

L'industrie se démarque par un niveau et des gains de productivité élevés mais une vue d'ensemble du tissu productif permet de comprendre que les services sont également une source de création d'emplois et de valeur. Cela est notamment visible à travers la croissance du secteur des Services TIC qui a été particulièrement dynamique en créations d'entreprises, en emploi, en valeur ajoutée mais aussi en matière d'investissement ou de productivité.

La productivité globale des facteurs, qui mesure la diffusion du progrès technique, croît de manière modérée. Les gains de productivité proviennent plus des réallocations de l'activité vers les entreprises les plus productives que d'une amélioration de l'efficacité productive interne des entreprises pérennes, ce qui interroge sur la pérennité de la croissance à long terme. La première année de la crise sanitaire a eu des effets très différenciés selon les secteurs. Elle a notamment accentué la divergence entre les services à fort contenu technologique et l'industrie.

1.

Nous parlons ici du tissu productif que nous observons hors agriculture, services immobiliers et financiers et hors auto-entrepreneurs.

2.

Les services aux entreprises regroupent les services administratifs & de soutien, les services TIC, les services juridiques & comptables et les services scientifiques et techniques. Ils représentent 27 % de la valeur ajoutée du secteur marchand en 2019. Voir BEGS (2023), tableau 1.2.

3.

La distinction HT et BT se fonde sur le contenu en R&D de la valeur ajoutée des secteurs définis au niveau 2 chiffres de désagrégation. L'automobile et la pharmacie par exemple font partie du Manufacturier HT alors que les industries du papier ou des plastiques et caoutchouc font partie du Manufacturier BT.

Le tissu productif marchand¹ français est invariablement questionné sur sa compétitivité, sa vitesse de numérisation, son niveau de productivité, l'impact de la tertiarisation de l'économie et l'efficacité allocative des marchés. Relativement à ces questions, l'analyse du tissu productif réalisée sur les 10 dernières années à travers plusieurs dimensions-clés de sa structure, du comportement des entreprises et de ses performances apportent les enseignements suivants :

- Le tissu productif marchand est sur les rails d'une spécialisation qui conforte la croissance de la part des services aux entreprises tout en conservant la part du secteur manufacturier haute technologie (HT)². Le recul de la part de l'industrie se poursuit plus lentement qu'au cours de la décennie précédente. Le recul est dû au Manufacturier basse technologie (BT) qui gouverne la trajectoire de la baisse de la part de l'industrie dans la valeur ajoutée³ ;
- L'apparente stabilité de la spécialisation cache des réallocations au profit des activités à contenu numérique élevé et une concentration du secteur marchand en raison de la croissance des dix plus grandes entreprises ;
- Le tissu productif a accéléré la création d'emplois depuis 2014, notamment en raison de l'entrée de nouvelles entreprises et les plus contributrices à la création d'emplois sont les entreprises du secteur des services ;
- La proportion d'entreprises exposées à l'international augmente. L'amplitude de l'exposition (en nombre d'entreprises et en valeur produite exportée), que ce soit du côté des importations ou du côté des exportations, gagne plus d'entreprises dans les services. Le secteur manufacturier est toujours le plus contributeur aux échanges extérieurs ;
- La modeste croissance de la productivité globale des facteurs observée sur la décennie 2010-2019 est essentiellement le fait d'effets de réallocation de parts de marché entre entreprises au sein d'un même secteur bien plus que de gains intrinsèques aux entreprises pérennes ;
- Deux ensembles sectoriels ont impacté fortement l'évolution du tissu productif de la décennie : le manufacturier HT et les services TIC. Le manufacturier HT est particulièrement important pour les trajectoires d'exportation mais aussi, de croissance du personnel qualifié et numérique. Les services TIC ont une croissance dynamique en emplois, en valeur ajoutée, en salaire et en valeur exportée ;
- La croissance provient des entreprises à la frontière qui gagnent des parts de marché plutôt que des gains de productivité propres aux entreprises en raison notamment de la diffusion du progrès technique. Les gains de productivité du manufacturier sont gouvernés par l'effet de réallocation vers les plus productives, alors que les services TIC connaissent une baisse de productivité du fait de la sortie d'entreprises productives et un effet de destruction créatrice au total négatif ;
- La première année de la pandémie, le choc Covid a pu potentiellement accentuer la divergence entre la croissance des services à fort contenu technologique, dont les services TIC, d'une part, et l'industrie, d'autre part. Ce sont les services aux personnes qui ont le plus souffert de la crise, mais l'industrie a connu un ralentissement de l'investissement pendant que les services TIC continuaient à investir.

Ce *Policy brief* est issu du rapport OFCE sur le tissu productif en France à paraître le 29 septembre 2023 qui analyse la répartition de la valeur et les comportements productifs des entreprises entre 2010 et 2020. L'ensemble des chiffres présentés ici figure dans le rapport auquel nous faisons référence (BEGS, 2023)⁴. L'ensemble productif marchand que nous analysons représente 67 % de la valeur ajoutée marchande donnée par la comptabilité nationale et 90 % des entreprises hors micro-entrepreneurs⁵.

Pour décrire le tissu productif français entre 2010 et 2020, nous présentons ci-après ses caractéristiques selon qu'il s'agit i) de caractéristiques structurelles, au sens où elles décrivent des qualités assez peu variables et peu dépendantes des stratégies individuelles des entreprises, ii) des variables de comportement des entreprises qui présentent plus de variance dans le temps et reflètent des décisions stratégiques des entreprises ; iii) des performances du tissu productif en se focalisant sur des variables de résultats. Cette catégorisation est plus didactique que théorique. Bien qu'elle fasse référence au paradigme Structure-Comportement-Performance, nous ne supposons pas que la structure du marché conditionne les comportements qui eux-mêmes déterminent les performances. Il y a bien évidemment des liens et des corrélations entre nos indicateurs mais nous ne mettons pas en évidence des relations causales, nous démontrons plutôt que l'univocité de la relation est contrariée.

Par structure du tissu productif, nous entendons la structure de la spécialisation par classe d'entreprises (voir encadré en annexe), l'état de la concentration mais aussi des éléments sur la répartition de l'emploi qualifié et la proportion des entreprises en prise directe avec la concurrence internationale. Cette structure évolue mais ces évolutions sont rarement de nature réversible. Par comportement du tissu productif, nous entendons observer les variables liées aux décisions majeures des entreprises : allocation des emplois, taux d'investissement mais aussi les propensions à exporter et à importer. Les performances du tissu productif sont appréhendées à travers un indicateur de productivité globale des facteurs. On s'intéresse d'abord à la rentabilité des entreprises *via* leur taux de marge. De plus, bien qu'on ne soit pas en mesure de suivre les parts de marché des entreprises, on se penche sur les intensités d'exportation qui sont une mesure de la compétitivité des entreprises.

La structure du tissu productif français : une tertiarisation qui n'évince par l'industrie HT

Le tissu productif marchand, étudié ici (voir note 5), est composé d'environ 2 millions d'unités légales, nommées entreprises. Cette population correspondant au niveau atteint en 2019, elle est le fruit d'une croissance assez continue sur la dernière décennie : on observe un rythme de 1,2 % par an en moyenne depuis 2010. C'est plus que la croissance démographique en France qui a été en moyenne de 0,4 %. Quelques 20 000 unités légales supplémentaires par an, en moyenne, sont le résultat des créations, nettes des fusions et des disparitions, dont environ 50 000 de défaillances (2,5 % environ de la population). Les secteurs les plus dynamiques en matière de création d'entreprises sont l'Eau & Électricité et les services de TIC et plus généralement les entreprises numérisées (avec un contenu en emplois numériques).

Trois cinquièmes de la valeur ajoutée du total marchand étudié se partagent entre Manufacturier, Commerce et Services aux entreprises, les 10 autres secteurs se partagent les deux cinquièmes restant. Cette répartition a-t-elle changé entre 2010 et 2019 ?

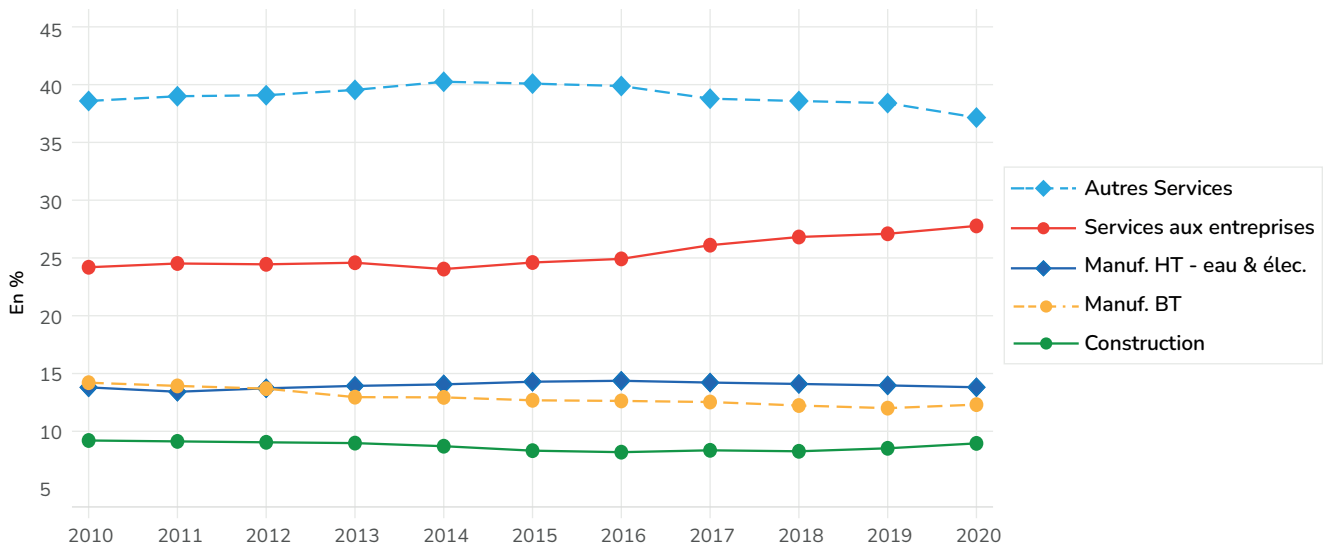
4.

Bock S., A. Elewa, S. Guillou et E. Salies (2023), Rapport OFCE sur le Tissu Productif en France.

5.

Il s'agit du secteur marchand hors micro-entrepreneurs, hors secteur banque-financière-immobilier et activités agricoles et couvrant les activités principalement marchandes, ce qui nous a conduit à exclure la santé. La valeur ajoutée totale analysée est de 1 052,8 milliards d'euros en 2019, soit une couverture d'environ 67 % du total marchand non agricole (et 93 % à périmètre sectoriel équivalent) en 2019 issu des comptes de branches. Nous renvoyons à l'encadré en annexe et au Rapport pour les précisions sur notre périmètre sectoriel.

Graphique 1. Évolution de la part en pourcentage du total marchand par groupe de secteurs



FARE 2010-2020 (INSEE), calculs des auteurs.

Le total marchand représente ici environ 50 % du PIB de l'économie française et 67 % du total marchand des comptes de branches. Les parts sont donc relatives à ce total.

Le graphique 1 suggère une certaine inertie dans l'évolution de la spécialisation à un niveau agrégé au cours de la dernière décennie. On observe une augmentation de la part des services aux entreprises (de 24 à 28 %) qui se substitue, en points de pourcentage de valeur ajoutée totale, au manufacturier basse technologie (de 14 à 12 %). La valeur ajoutée du secteur manufacturier croît légèrement au-dessus de la moyenne du secteur marchand de 2014 à 2019 mais la croissance de la valeur ajoutée marchande est surtout gouvernée par les services aux entreprises. La valeur ajoutée du Manufacturier haute-technologie (HT) a crû deux fois plus vite que le Manufacturier basse-technologie (BT) mais sa part est restée stable à 14 % dans l'ensemble marchand sur la décennie.

Parmi les services aux entreprises, la croissance est tirée par les entreprises à fort emploi numérique. En effet, les entreprises moyennement et fortement numérisées, bien que peu nombreuses (5,3 % des entreprises), réalisent plus de la moitié de la valeur ajoutée et concentrent plus de la moitié des emplois et des immobilisations. Avoir du personnel qualifié en numérique confère de fait du pouvoir de marché. Les secteurs les plus intensifs en numérique et en technologie ont connu la plus forte croissance de la valeur ajoutée (Manufacturier HT, Services TIC, entreprises avec plus de 25 % d'emplois TIC) mais les services Administratifs, juridiques & comptables ont connu une forte croissance à la fois de leur valeur ajoutée et de l'emploi, surtout sur la deuxième période. La numérisation de l'économie est confirmée et la spécialisation en services s'accroît.

En matière d'emplois ETP, la hiérarchie du poids économique des secteurs est conservée. Les services capturent la majorité de l'emploi avec, en 2019, par exemple 21 % pour le Commerce, 13,4 % pour les services Administratifs et 6,7 % pour l'Hôtellerie & restauration en 2019. Le manufacturier absorbe au total 22,3 % de l'emploi du secteur marchand. Le Manufacturier BT capture la majeure partie de l'emploi manufacturier (12,6 % contre 7,2 % pour le Manufacturier HT). La construction représente quant à elle 10 % de l'emploi.

En matière de capital immobilisé, l'observation de la répartition sectorielle montre que ce sont les secteurs industriels, le Transport et le Commerce qui concentrent les immobilisations (68 %). Les entreprises à forte intensité électrique ont plus capitalisé que les entreprises à plus faible intensité électrique. Si on rapporte les immobilisations à la valeur ajoutée, les entreprises fortement numérisées sont plus capitalisées par unité de valeur ajoutée que les entreprises qui ne sont pas numérisées (sans emploi TIC). Cela tient sans doute à l'association des entreprises numérisées à un investissement en matériel TIC élevé et avec des investissements en infrastructures élevés (entreprises de télécommunications)⁶.

En 2019, la part de l'emploi qualifié du secteur marchand s'élève à 20,6 %, mais le tissu productif se caractérise par une hétérogénéité en termes de structure de qualification⁷. La part de l'emploi qualifié des secteurs manufacturiers HT atteint 32,2 % en 2019 contre 13,4 % pour le Manufacturier BT et 12,7 % pour la Construction. L'intensité en qualification n'est pas seulement l'apanage de l'industrie de haute technologie. Elle est aussi présente dans les services qui sont de plus en plus représentés dans l'économie française. Par exemple, la part de l'emploi qualifié atteint 71,3 % dans les services TIC, 44,5 % dans les services Scientifiques et techniques. D'autres secteurs des services tels que celui de l'Hôtellerie & restauration atteste d'une part beaucoup plus faible (6,7 %). Sur la période 2010-2019, l'économie française poursuit sa montée en qualification. La part de l'emploi qualifié du secteur marchand croît à un rythme de 2 % en moyenne annuelle. Quel que soit le secteur considéré, la part de l'emploi qualifié augmente sur l'ensemble de cette période à l'exception des services Administratifs & de soutien. Cette montée en qualification généralisée met en évidence à la fois l'accroissement de la demande en qualification des entreprises révélant la montée en gamme des productions ainsi que l'augmentation de l'offre de travail qualifiée des salariés.

L'augmentation des emplois qualifiés peut expliquer que le salaire horaire réel moyen ait augmenté sur la décennie (+0,9 % en moyenne annuelle) reflétant l'augmentation du contenu technologique de la spécialisation. En effet, les groupes d'entreprises qui tirent la croissance du salaire horaire sont le Manufacturier HT, les services TIC, les services scientifiques et techniques et le groupe des entreprises à emplois TIC⁸.

L'évolution de la structure de la spécialisation qui conduit à la montée des services aux entreprises – qui incluent les services à contenu technologique – peut donc expliquer l'évolution favorable, bien que modeste, du partage de la valeur ajoutée en faveur des salaires au début de la décennie 2010. Mais la croissance de l'intensité capitalistique qui accompagne cette évolution pourrait être un vent contraire.

En effet, au niveau sectoriel, on constate que les parts des salaires du Manufacturier HT (64,8 %), de l'Eau & électricité (47,6 %) et des Industries extractives (51,7 %) sont inférieures à celles du secteur marchand dans son ensemble (67,6 %), ce qui est conforme à leur forte intensité capitalistique ainsi que la forte présence de grandes entreprises dans le Manufacturier. Parmi les secteurs avec une part des salaires parmi les plus élevées, on retrouve le Transport aérien (89,4 %), la Construction (78 %), l'Hôtellerie & restauration (76 %) ainsi que les services Juridiques & comptables (75,8 %), les services Scientifiques & techniques (74,8 %). Les entreprises à fort contenu en emploi TIC ont une part (66,8 %) inférieure à celles qui n'emploient pas de travailleurs TIC (68,9 %), en cohérence avec la plus forte intensité capitalistique de ces classes d'entreprises.

L'augmentation de la part des salaires dans la valeur ajoutée n'est donc pas encore contrariée par la croissance des entreprises les plus grandes, les plus numérisées et les plus capitalistiques, croissance dont on attend une augmentation de la part des profits au détriment des salaires, elle est plutôt cohérente avec la dynamique des salaires de ces secteurs pour attirer les talents. C'est sans doute aussi parce que le niveau de concentration a modérément augmenté en dehors du Manufacturier HT.

6.

L'intensité en emplois numériques est la plus forte dans les services TIC, le secteur Édition & diffusion et les services Scientifiques et techniques. Le Manufacturier HT arrive en quatrième position.

7.

On utilise la catégorie socioprofessionnelle comme mesure approximative de la qualification. Ainsi, l'emploi des cadres et professions intellectuelles supérieures ainsi que des chefs d'entreprises, des artisans et commerçants fournit une approximation de l'emploi qualifié étant donné leurs tâches cognitives et leur rôle de direction dans l'entreprise tandis que l'emploi peu qualifié est approché par celui des professions intermédiaires, des employés et des ouvriers.

8.

Voir BEGS (2023), tableau 2.2.

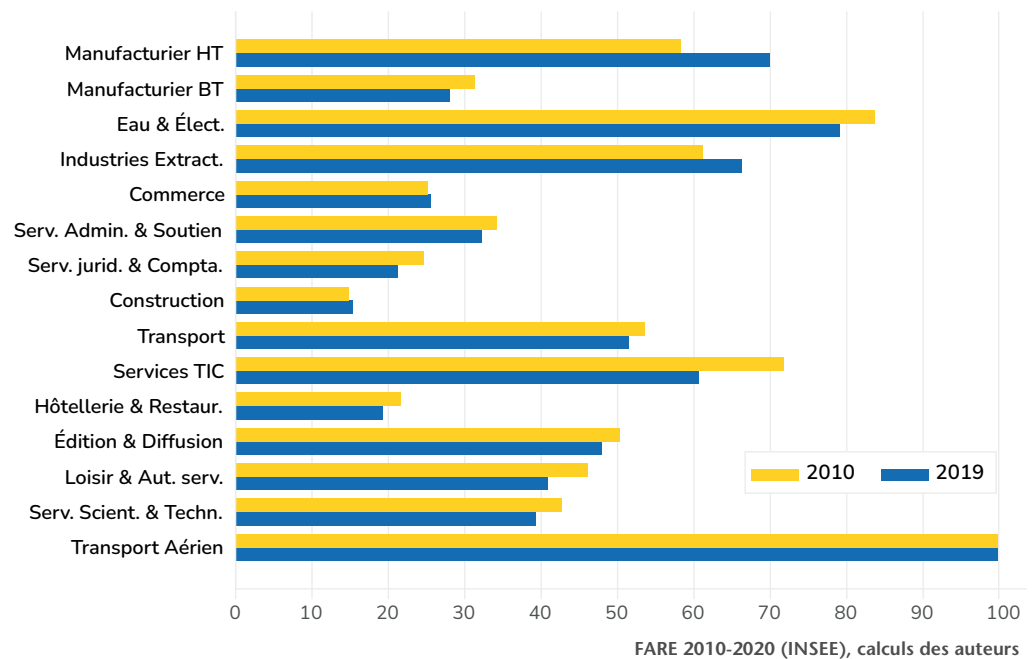
Le tissu productif est fondamentalement granulaire : un petit nombre d'entreprises relativement à la population totale concentre les parts de marchés. Le tableau 1 montre que la part cumulée du premier décile des entreprises (environ 180 000) de la variable en colonne dépasse les 75 % et que les exportations et l'investissement corporel sont les deux variables les plus concentrées. Le paysage reste très concentré si on observe les 100 premières entreprises : 12 classes sectorielles sur 15 sont telles que les 100 premières entreprises détiennent plus de 25 % des parts de marché. Les secteurs les plus concentrés sont, en premier lieu, les secteurs avec des coûts fixes élevés (investissements irrécouvrables). Le secteur Manufacturier HT et les services TIC se classent juste après le Transport aérien et celui de l'Eau & électricité, confirmant l'importance de la technologie dans la structuration du marché. Le graphique 2 montre les disparités de concentration entre les secteurs et l'évolution de 2010 à 2019.

Table 1. Part cumulée en pourcentage du premier décile d'entreprises par secteur

	Valeur ajoutée	Emploi	Investissement corporel	EBE	Exportations
2010	83,6	74,8	93,3	85,2	95,7
2014	84,0	75,3	93,4	85,4	96,1
2019	83,7	74,4	93,7	85,9	96,3

FARE (INSEE), calculs des auteurs. Voir BEGS (2023), Thème 3.

Graphique 2. Part cumulée de chiffre d'affaires des 100 premières entreprises par secteur en 2010 et en 2019



Le secteur marchand s'est en moyenne déconcentré de 2010 à 2014 (-2,0 %) puis fortement concentré de 2014 à 2019 (+11,5 %) en grande partie en raison du poids croissant des 10 premières entreprises (+4,8 %), en cohérence avec les résultats observés en Europe. Encore une fois on observe une divergence d'évolution entre le manufacturier HT et BT : le Manufacturier HT connaît la plus forte augmentation de concentration, mesurée par l'indice HHI, à partir de 2014 alors que le Manufacturier BT

devient plus concurrentiel⁹. On observe aussi que le niveau de concurrence augmente dans la plupart des services aux entreprises. Les secteurs à forte intensité électrique se sont concentrés alors que les secteurs fortement numérisés se sont déconcentrés sur l'ensemble de la période en partie en raison de l'entrée de nouvelles entreprises¹⁰.

Remarquons que la concentration qui s'accélère dans le secteur manufacturier HT de 2014 à 2019 s'est accompagnée d'une diminution de la part des salaires dans la valeur ajoutée dans ce secteur (-1,8 % par an, la plus forte baisse). C'est bien ce secteur qui tire le mouvement de concentration tout comme il semble contrarier la croissance des salaires dans la valeur ajoutée.

Comportements du tissu productif français : l'industrie de haute technologie et les services aux entreprises motrices des changements de la dernière décennie

Les variables de comportement que nous observons concernent les deux facteurs de production principaux : le travail et le capital. Nous envisageons aussi l'approvisionnement à l'étranger à travers les importations et la décision d'exporter.

Si les ajustements d'emplois agrégés du secteur marchand sont relativement lisses et continus, l'observation des variations de l'emploi au niveau des entreprises révèle des comportements beaucoup plus hétérogènes. D'une part, l'inaction est une caractéristique notable du comportement des entreprises. Sur la période 2010-2019, environ un tiers des entreprises de notre échantillon s'ajuste par leur niveau d'emploi d'une année sur l'autre. Cela s'explique en grande partie par l'existence de coûts fixes d'ajustement de l'emploi. En outre, les variations d'emplois au sein des entreprises sont relativement importantes. Dans notre population, un tiers des destructions proviennent d'entreprises qui diminuent leur emploi de plus de 25 % tandis que 38 % des créations sont issues d'entreprises dont l'emploi croît d'au moins 25 % sur la période 2010-2019. En outre, 39 % des créations d'emplois proviennent des entrées d'entreprises tandis que 44,8 % des destructions sont générées par des sorties d'entreprises.

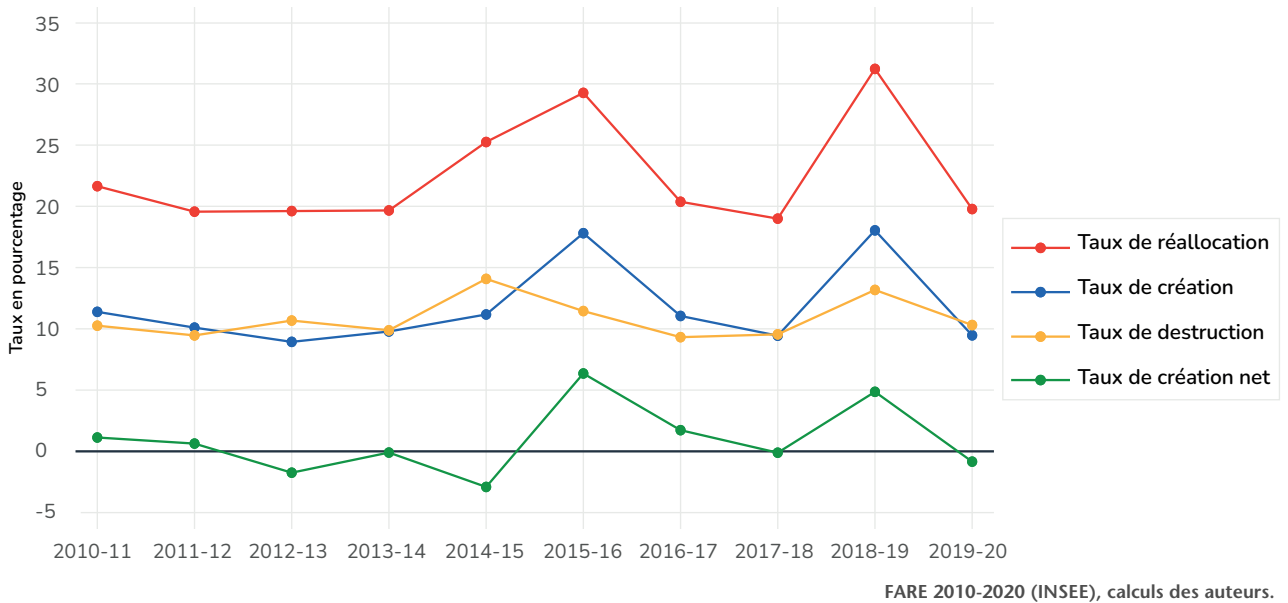
Le graphique 3 décrit l'évolution du taux de création, de destruction, de réallocation et le taux de création net de l'emploi. Les taux de création et de destruction d'emploi correspondent respectivement à la fréquence de création et de destruction d'emplois annuelle de notre échantillon. Le taux de création net représente la croissance nette des emplois annuelle. Le taux de réallocation correspond à la somme des fréquences de destruction et de création d'emplois annuelle. Sur la période 2010-2020, plus d'un emploi sur cinq (22,5 %) est créé ou détruit. Sur la première sous-période 2010-2014, les créations d'emplois sont presque égales aux destructions soulignant une certaine stabilité de l'emploi marchand.

Le marché de l'emploi se caractérise par un niveau de turbulence dynamique : les créations et les destructions d'emplois annuelles représentent respectivement environ 11,7 % et 10,8 % de l'emploi sur la période 2010-2020. Sur la période 2014-2019, les créations d'emplois deviennent nettement supérieures aux destructions conduisant après une période de quasi-stabilité à une augmentation entre 2014 et 2019. Ce processus de réallocation n'en est pas moins coûteux potentiellement pour les salariés car une variation nette d'emploi nécessite plusieurs mouvements de salariés. Et cela peut être également coûteux en ajustement de compétences et de qualifications. Autrement dit, si le processus de réallocation des emplois est porteur de croissance, il n'est pas toujours porteur immédiatement de bien-être pour les individus.

9. L'indice HHI pour Herfindhal-Hirschman Index est la somme au carré des parts de marché en chiffres d'affaires de l'ensemble des entreprises. Il prend donc en compte à la fois le nombre d'entreprises et l'inégalité de répartition de chiffre d'affaires. Les taux de croissance indiqués entre parenthèses sont des moyennes annuelles.

10. Voir BEGS (2013), tableau 3.2.

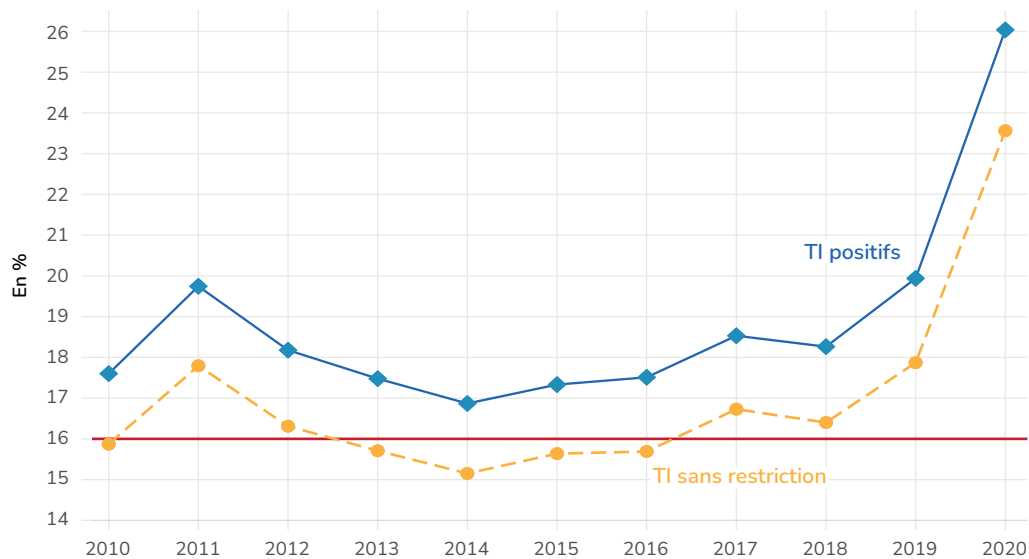
Graphique 3. Flux d'emploi du secteur marchand de 2010 à 2020



Du côté du capital, l'accumulation de capital productif est le résultat des décisions d'investissement. Le taux d'investissement du secteur marchand augmente depuis 2014 (graphique 4) en parallèle avec l'accroissement du taux de marge (graphique 5).

On a vu dans le tableau 1 que l'investissement était fortement concentré dans le premier décile d'entreprises, c'est également vrai si l'on considère les 100 premiers investisseurs du secteur marchand qui réalisent autour de 40 % du total de l'investissement corporel. Cela résulte en premier lieu de ce que la moitié des entreprises ont un investissement corporel nul chaque année et cette proportion n'augmente pas en 2020. Il existe cependant beaucoup de variance par taille d'entreprises : par exemple en 2019, 54 % des TPE n'investissent pas, 13 % des PME et moins de 1 % parmi les ETI et les GE. En conséquence, les ETI et les GE concentrent les 2/3 de l'investissement corporel. Outre les grandes entreprises, certains secteurs sont également fortement contributeurs à l'investissement du secteur marchand : par ordre décroissant de contribution, les services de Transport, l'Eau & électricité, les services Administratifs & de soutien, les services TIC et le Manufacturier concentrent en 2019 près de 75 % des investissements corporels alors qu'ils ne totalisent que 50 % de la valeur ajoutée. Précisément, en raison des investissements dans le matériel de transport et les infrastructures, le secteur des Transports (incluant la logistique, le ferroviaire, le maritime, le transport routier) a réalisé plus du tiers des investissements corporels du secteur marchand, alors que l'industrie en a réalisé le quart (dont près de la moitié par le secteur de l'Eau & électricité). Les services Administratifs réalisent 10 % du total en raison des activités de crédit-bail qui constituent un sous-secteur important en son sein. Enfin, soulignons que le secteur des services TIC investit autant en actif corporel (6,6 %) que le Manufacturier HT (5,7 %), notamment parce qu'il inclut les entreprises de Télécommunications. Les entreprises les plus intensives en électricité investissent proportionnellement plus que celles moins intensives.

Graphique 4. Évolution du taux d'investissement du secteur marchand 2010-2020



FARE 2010-2020 (INSEE), calculs des auteurs.

Le taux d'investissement rapporte l'investissement corporel à la valeur ajoutée. TI positifs concernent la population où les investissements sont positifs.

Sur les deux périodes observées, l'accumulation de capital, qui inclut les actifs corporels et incorporels, est plus soutenue dans les secteurs des services que dans le manufacturier, signe d'un recul de l'accumulation du capital pour produire des produits manufacturés alors que les services, hors Services Juridiques & comptables, tirent la croissance des immobilisations. C'est ainsi qu'on observe que les services ont bien pris le relais du secteur manufacturier dans l'accumulation du capital, facteur clé de la croissance. Que ce soit le Manufacturier HT ou le Manufacturier BT, leurs immobilisations ont augmenté moins vite que le secteur marchand dans son ensemble en moyenne. Cependant les services aux entreprises et notamment les services administratifs et scientifiques et techniques ont fortement augmenté leur capitalisation d'actifs. Les groupes d'entreprises avec emplois en TIC ont connu, au cours de la deuxième période, la croissance parmi la plus forte (+7 %) du secteur marchand. Au final, la dynamique des immobilisations conforte le rôle important des services aux entreprises dans la croissance de l'économie française dès qu'on inclut les actifs incorporels.

C'est évidemment moins le cas, à première vue, en matière d'exportation. En effet, au sein du secteur marchand on compte 11 % d'entreprises exportatrices mais le secteur du manufacturier réalise plus de la moitié de la valeur des exportations totales dont plus du tiers par le manufacturier HT. Ce dernier secteur a aussi le taux d'exportation le plus élevé (54 %) suivi par les secteurs Édition & diffusion (28 %), le Manufacturier BT (20 %), le Transport aérien (20 %) et les services TIC (19 %).

Par ailleurs, on observe, comme attendu, que les taux d'exportation et d'importation sont positivement corrélés avec la taille des entreprises. Les grandes entreprises sont celles qui sont les plus exposées au marché international (taux d'exportation de 77 %).

Le manufacturier HT est également le secteur qui a le taux d'importation le plus élevé avec un taux de 50 %, suivi par le secteur du transport aérien et le manufacturier BT avec un taux d'importation de 25 % et 15 % respectivement. Il existe une grande variance au sein des secteurs entre entreprises en matière d'intensité d'importation surtout dans le secteur du Commerce¹¹.

11.

Les taux d'exportation et d'importation correspondent aux nombres d'exportateurs et d'importateurs sur le total d'entreprises.

Très peu d'entreprises sont exportatrices et le manufacturier en est l'acteur principal, ce qui est d'autant plus vrai que les exportations du Commerce se nourrissent de la production manufacturière. Hors commerce, les services, notamment ceux associés au tourisme, au transport et aux prestations avec un contenu technique (services TIC, Édition & diffusion et Services scientifiques et techniques), ont des taux d'exportation en-deçà du manufacturier HT mais qui s'approchent du manufacturier BT. De même, certains services (Transport, Services Juridiques & comptables, Scientifiques & techniques et Édition & Diffusion) ont une intensité d'exportation qui se rapproche de celle du Manufacturier BT (25 %) ¹². En revanche, on dénombre dans les services relativement beaucoup moins d'importateurs que dans l'industrie, en dehors du commerce. La dynamique des importations françaises est donc tirée par le secteur manufacturier. L'augmentation de la proportion d'exportateurs a été en général plus dynamique de 2010 à 2014 que de 2014 à 2019, alors que c'est l'inverse pour la proportion d'importateurs qui sont relativement plus nombreux d'année en année dans les services comme dans l'industrie de 2014 à 2019. Ces dynamiques de comportement sont cohérentes avec l'évolution de la balance commerciale française.

Les services sont donc bien un moteur à ne pas négliger de la dynamique récente et future de la balance courante de l'économie française. Cependant, on confirme que le secteur manufacturier en est un acteur majeur gouvernant les volumes d'exportations mais aussi d'importations. Le défaut de dynamisme du manufacturier BT est sans doute à rechercher dans un défaut de compétitivité à la fois en prix mais aussi en qualité. Ce qui nous amène à nous interroger sur deux variables majeures de la performance : le taux de marge et la productivité.

Performances du tissu productif : des ferments d'inquiétudes

En France, le tissu productif a souffert jusqu'en 2014 d'une diminution du taux de marge qui a depuis augmenté de 2,3 pp jusqu'en 2019 (voir graphique 5). Quand on ne retient que les entreprises avec des EBE positifs, même l'année 2020 témoigne de la continuité de cette hausse en atteignant 29,5 % alors que la moyenne sur la période a été de 27,8 %. Ce résultat moyen cache beaucoup d'hétérogénéité entre entreprises, mais reflète aussi les effets de politiques économiques cherchant, depuis notamment le CICE, à rétablir les capacités d'investissement des entreprises.

Au niveau sectoriel, les taux de marge (TM) moyens varient entre 53,5 % dans l'Eau & l'Électricité à 7,5 % dans le Transport aérien. Le Manufacturier HT, les Industries extractives, les services TIC, le secteur Édition & diffusion ont un TM supérieur à 25 % et donc supérieur à la moyenne du secteur marchand. Ces disparités sectorielles tiennent à des différences de rentabilité des activités productives mais aussi aux taux d'entreprises en difficulté dans chacun des secteurs. En effet, la part des entreprises ayant un EBE négatif varie d'un secteur à l'autre. On observe par ailleurs que le taux de marge moyen croît avec l'intensité électrique et l'intensité numérique ¹³.

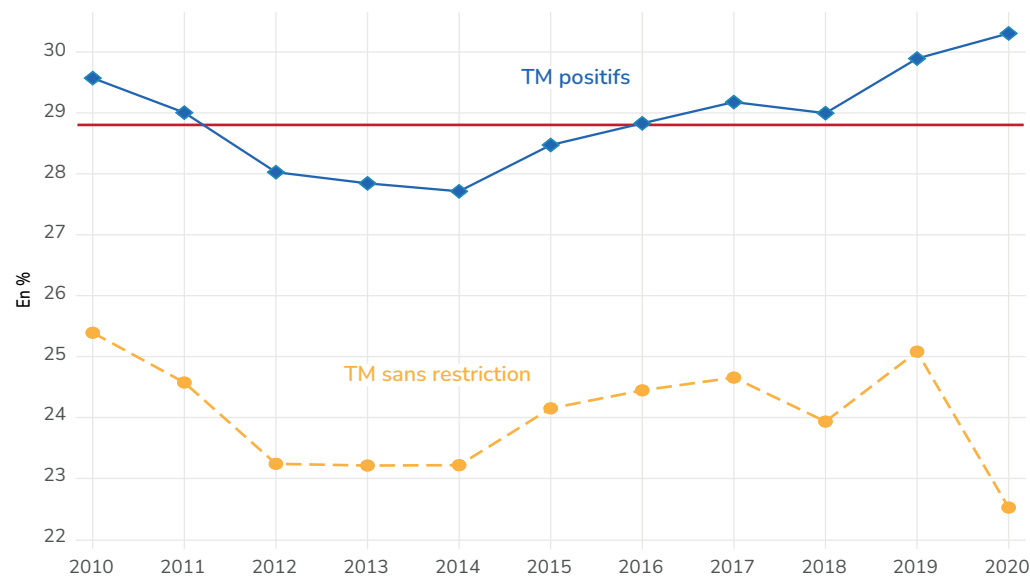
Pour l'ensemble du secteur marchand – et conformément au graphique 5 – le taux de marge a baissé sur la première période et augmenté à un rythme équivalent dans la seconde période. Dans la deuxième sous-période, il a le plus augmenté dans le Transport aérien, le Manufacturier HT, le Commerce et la Construction. Les taux de marge baissent plus fortement dans les quintiles d'intensité électrique élevée, de 2010 à 2014 et continuent à baisser dans le quintile de forte intensité entre 2014 et 2019. Du côté des entreprises du numériques, la baisse du taux de marge est d'autant plus forte de 2010 à 2014 que les entreprises ont un contenu en emplois numériques élevé. Le redressement

12.
Voir BEGS (2023), tableau 4.1.

13.
Voir BEGS (2013), tableau 3.1.

de leurs marges de 2014 à 2019 ne compense pas la baisse de la première période pour les plus numérisées. Pour cette classe d'entreprises, la concentration a diminué sur l'ensemble de la période de 2010 à 2019 en parallèle avec une baisse des marges.

Graphique 5. Évolution du taux de marge du secteur marchand de 2010 à 2020



FARE et DADS (INSEE), calculs des auteurs.

En incluant les entreprises qui ont des EBE négatifs, c'est-à-dire sans poser de restriction dans l'agrégation, le taux de marge agrégé est translaté 4 points de pourcentage plus bas sur presque toute la période à l'exception de 2018 et surtout 2020. La ligne rouge correspond à la moyenne du taux de marge sur 2010-2019.

Sept secteurs sur 15 dans la première période et seuls 3 sur 15 dans la seconde sous-période ont des signes d'évolution de HHI et de TM identiques. La théorie – évolution dans le même sens de la concentration et de la profitabilité – ne semble pas à première vue systématiquement validée. Des taux de marge plus élevés reflètent en général l'existence d'un pouvoir de marché plus élevé issu soit d'un produit innovant et/ou qui se différencie par sa qualité. Il est en cela aussi la résultante du niveau de productivité de l'entreprise qui déterminera sa compétitivité. Une entreprise qui augmente son taux de marge est potentiellement plus à même de concourir avec les entreprises étrangères qui sont sur son marché. En outre, le taux de marge est aussi un indicateur de moyen pour les investissements futurs et l'amélioration de sa qualité.

Entre 2010 et 2014 tout comme entre 2014 et 2019, la part exportée dans le chiffre d'affaires des entreprises a augmenté pour le secteur marchand (2,1 % puis 1,1 %). C'est une croissance qui reste faible relativement à la croissance du commerce mondial sur les mêmes périodes. L'insertion dans le marché mondial augmente pour la majorité des classes. Seuls les secteurs des Industries extractives, les services Administratifs, les services Juridiques et la Construction diminuent la part de exportations dans leur chiffre d'affaires de 2010 à 2014. Puis entre 2014 et 2019, le Transport aérien, les services TIC et le Manufacturier HT exportent moins intensément.

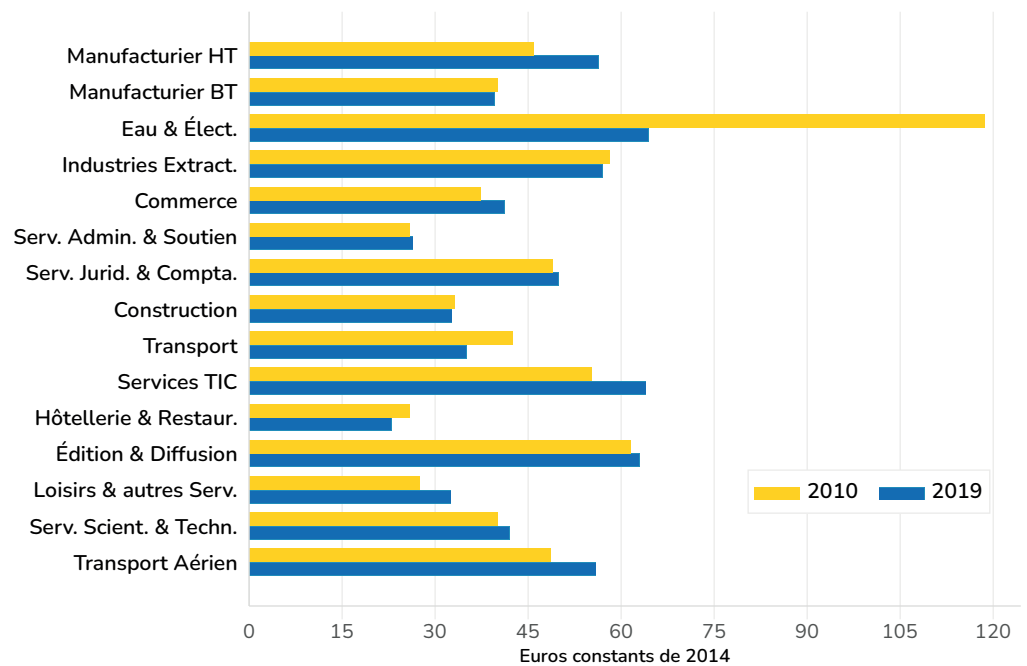
Si l'intensité d'exportation a augmenté pour le secteur marchand sur toute la période 2010-2019, en revanche, l'intensité d'importation a diminué pour le secteur marchand dans son ensemble. Si on distingue les deux périodes l'intensité d'importation a diminué pour tous les secteurs sauf pour les services TIC, les services Juridiques et Comptables, la Construction et le Manufacturier HT entre 2010 et 2014. La chute est

très forte pour les entreprises intensives en emplois numériques (-9,9 %) entre 2010 et 2014. La baisse de l'intensité d'importation en deuxième période est à mettre en vis-à-vis de l'augmentation du nombre d'importateurs. Or les nouvelles entreprises importatrices sont souvent de petits importateurs relativement à leur consommation intermédiaire, ce qui diminue les ratios moyens.

Ce qui nous conduit au deuxième sujet d'envergure pour la croissance, celui de la productivité et de l'aptitude du tissu productif à faire face aux défis technologiques futurs.

Les performances productives des entreprises découlent directement de la capacité des entreprises à optimiser leur processus et repose notamment sur d'importants mouvements d'emplois. Au préalable, des éléments assez structurels définissent les différences de niveau de productivité des entreprises selon leur intensité capitalistique. En matière de productivité du travail, les grandes entreprises sont en moyenne plus productives ainsi que les classes d'entreprises à contenu technologique élevé. On observe des différences sectorielles aussi bien au sein des secteurs manufacturiers que des secteurs de services. Le secteur manufacturier HT présente une productivité horaire supérieure de 40 % à celle du secteur marchand tandis que le secteur manufacturier BT a une productivité équivalente au total marchand. Dans le secteur des services, on retrouve des secteurs aux deux extrêmes de l'échelle de la productivité du travail. Le secteur des TIC a une productivité horaire presque deux fois supérieure à la moyenne du secteur marchand et qui dépasse celle du Manufacturier HT. Au contraire, le secteur de l'Hôtellerie & restauration est le secteur dont la productivité horaire est la plus basse (deux fois plus faible que celle du secteur marchand). Le graphique 6 montre que la croissance de la productivité horaire au cours de la décennie 2010-2019 n'est pas un fait commun à tous les secteurs.

Graphique 6. Productivité horaire par secteur en 2010 et en 2019



FARE et DADS (INSEE), calculs des auteurs.

Entre 2010 et 2019, on observe que l'augmentation provient principalement des entreprises intensives en emplois numériques (+1,9 %) ce qui suggère de potentiels gains de productivité associés aux technologies de l'information et de la communication. Les gains de productivité sont aussi le résultat des ajustements de facteur de production et notamment de l'emploi aux besoins en qualifications¹⁴.

L'évolution de la productivité globale des facteurs affiche un ralentissement qui avait débuté avant 2010¹⁵. Nos estimations révèlent une croissance de 3,1 % de la productivité agrégée sur la période 2010-2019 (taux de croissance annuel moyen inférieur à 1/3 %). Environ 50 % des entreprises de notre échantillon sont pérennes sur cette décennie. En moyenne, la productivité des entreprises pérennes est supérieure à celle des entreprises entrantes et sortantes et la productivité des entreprises entrantes est inférieure à celle des entreprises sortantes¹⁶.

Nous avons procédé à une décomposition de l'évolution de la productivité afin d'identifier ce qui ressort des effets de réallocations des parts de marché entre entreprises, des effets de croissance de productivité interne des entreprises pérennes (effet d'apprentissage) puis des effets liés aux entreprises entrantes et aux sortantes¹⁷. La décomposition de la PGF montre que l'augmentation de celle-ci repose sur la réallocation d'activités entre entreprises pérennes (+ 6,9 %). Dans ces entreprises, on trouve au contraire une détérioration de l'effet d'apprentissage, jouant négativement sur la productivité (-3,3 %). Les sorties affectant positivement l'évolution de la productivité ne compensent pas l'effet négatif des entrées : l'effet de destruction créatrice (total) est légèrement négatif (- 0,5 %).

14.

Voir BEGS (2013), tableau 2.2.

15.

La productivité globale des facteurs est une mesure de l'accroissement de la production (ici de la valeur ajoutée) qu'on ne peut imputer à la croissance des facteurs. Elle mesure notamment le progrès technique. L'estimation de la PGF des entreprises repose sur la méthode de Wooldridge (2009). La PGF agrégée est ensuite décomposée selon la méthode de Melitz et Polanec (2015).

16.

Le tissu productif est en mouvement : des entreprises sont créées et entrent sur le marché, d'autres cessent leur activité ou sont absorbées et sortent du marché, alors que l'essentiel des entreprises continue d'exister tout en connaissant des variations de leur taille. Il est donc possible de distinguer les entreprises pérennes, entrantes et sortantes. Ces mouvements contribuent aux variations de la productivité agrégée.

17.

Voir BEGS (2023), Partie 2, encadré 2.1 pour la méthodologie de la décomposition.

Tableau 2. Décomposition de l'évolution de la PGF agrégée entre 2010 et 2019

	Total	Entreprises pérennes			Destruction créatrice		
		EP	EA	Total	EE	EX	Total
Manufacturier (HT)	22,7	5,5	17,0	22,5	-3,7	3,9	0,2
Manufacturier (BT)	3,0	-3,3	6,0	2,7	-7,5	7,8	0,3
Eau & Électricité	15,0	-16,0	3,4	-12,6	22,0	5,6	27,6
Industries Extractives	-10,1	-13,4	4,3	-9,1	0,0	-1,0	-1,0
Commerce	13,9	0,6	13,7	14,3	-14,0	13,6	-0,4
Services Admin. & Soutien	-2,0	-0,4	1,7	1,3	-8,8	5,5	-3,3
Services Jurid. & Compt.	-33,4	2,5	-48,7	-46,2	-6,1	18,9	12,8
Construction	-3,3	-9,2	4,3	-4,9	-7,5	9,1	1,6
Transport	-9,3	-3,5	-6,8	-10,3	-8,9	9,9	1,0
Services TIC	-5,7	13,6	15,6	29,2	-7,3	-27,6	-34,9
Hôtellerie & Restauration	-20,6	-12,6	-1,4	-14,0	-28,8	22,2	-6,6
Édition & Diffusion	-0,1	1,9	-3,7	-1,8	-3,2	4,9	1,7
Loisirs & autres Services	58,0	-5,4	17,9	12,5	26,1	19,4	45,5
Services Scient. & Tech.	20,8	2,1	17,7	19,8	-7,2	8,2	1,0
Transport Aérien	3,0	2,5	1,0	3,5	-9,5	9,0	-0,5
Secteur Marchand	3,1	-3,3	6,9	3,6	-9,2	8,7	-0,5

DADS et FARE (Insee), calculs des auteurs.

Effet d'apprentissage (EP), Effet d'allocation (EA), Contribution des entrées (EE), Contribution des sorties (EX). La somme de la contribution des entreprises pérennes et de l'effet de destruction créatrice donne l'évolution de la productivité du secteur considéré. Le total correspond au taux de croissance en pourcentage des productivités sectoriels et du secteur marchand en pourcentage. Les valeurs associées aux éléments de la décomposition donnent leur contribution en points de pourcentage au taux de croissance sectorielles concerné.

On retrouve des effets proches dans le Manufacturier BT, modulo l'effet de destruction créatrice légèrement positif (+ 0,2 %). Les autres secteurs où la productivité augmente sont le Manufacturier HT (+ 22,7 %), avec un effet d'allocation plutôt élevé (+ 17,0 %), et le secteur Eau & électricité (+ 15,0 %) où l'effet de destruction créatrice domine. L'effet d'allocation est aussi important dans les services Scientifiques et techniques. La contribution des entrées est proche de zéro dans le manufacturier HT. Dans le secteur Loisirs & autres services, seul l'effet d'apprentissage est négatif. Dans l'Industrie extractive, ce sont les entreprises relativement plus productives que les entreprises pérennes qui sortent du marché.

L'analyse des effets de composition sectorielle souligne que ces évolutions résultent principalement de dynamiques intra-sectorielles de productivité plutôt que d'effets de structure. À composition sectorielle constante en termes de valeur ajoutée, la productivité augmente de 2,8 % entre 2010 et 2019. Les changements de composition sectorielle contribuent positivement mais dans une moindre mesure pour 0,3 %. Ainsi, l'amélioration de l'efficacité allocative des entreprises pérennes et la dégradation des performances productives propres aux entreprises ne sont pas liées à une modification de la structure sectorielle ou encore de la spécialisation¹⁸.

18.
Voir BEGS (2023), tableau 5.3.

Ce portrait des performances du tissu productif contient des ferments d'inquiétudes sur le potentiel de croissance et d'amélioration de la compétitivité. Il est en effet marquant que la modeste croissance de la PGF observée sur la décennie 2010-2019 soit essentiellement le fait d'effets de réallocation entre entreprises au sein d'un même secteur bien plus que de gains intrinsèques aux entreprises pérennes et qu'en outre, les mécanismes d'entrées et sorties d'entreprises soient au total légèrement négatif.

Ici, le manufacturier HT et les services TIC se distinguent par des dynamiques de concentration et de taux de marge divergentes. C'est vrai aussi en matière de PGF. Les gains de productivité du manufacturier sont gouvernés par la concentration (effet de réallocation) alors que les services TIC connaissent une baisse de productivité non par un défaut d'effet d'apprentissage mais par la sortie d'entreprises productives et un effet de destruction créatrice au total négatif.

Le choc de la crise déclenchée par la pandémie de Covid puis le choc énergétique née de la guerre russo-ukrainienne ont touché un tissu productif à la productivité intrinsèquement atone. Nous revenons à présent sur la première année du choc Covid pour comprendre la singularité du choc et son impact, dont on questionne le caractère transitoire, sur le tissu productif.

Quelles cicatrices de la crise sanitaire sur le tissu productif ?

L'épisode de la crise sanitaire marque un retournement conjoncturel de l'économie française. Il se distingue des crises précédentes par des évolutions atypiques des indicateurs. Les mesures sanitaires appliquées ont impacté les secteurs et les emplois de manière différenciée engendrant d'importants effets de composition.

Tout d'abord les taux de sorties d'entreprises, par défaillance, non reprise ou rachat, qu'on observe au moment des crises économiques ont été bien moins nombreuses pendant et en sortie de crise. La particularité de la crise Covid, non seulement en raison de la chute d'activité différenciée selon les secteurs, et des soutiens généreux des politiques publiques a créé une exception à cette règle. Le ralentissement du taux des faillites en 2020 mais aussi en 2021 est remarquable historiquement et avait fait craindre un rattrapage qui ne s'est pourtant pas manifesté en 2022. Si on considère les

sorties d'entreprises par défaillance comme une forme de discipline du marché évinçant les entreprises les moins productives, alors le ralentissement de cette discipline pourrait ralentir les gains de productivité. Par ailleurs ayant eu un effet très différencié selon les secteurs, la spécialisation sectorielle pourra en être durablement affectée.

Alors que la valeur ajoutée (VA) du secteur marchand a chuté de 9,1 %, elle a touché plus intensément les secteurs de l'Hôtellerie & restauration, du Transport aérien et les activités Loisir et autres services. Dans une moindre mesure, les valeurs ajoutées du Manufacturier HT, les services Administratifs & de Soutien, et les autres services de Transport, ont diminué relativement à 2019. Les entreprises de la plus haute intensité numérique ont connu une croissance positive de leur valeur ajoutée en 2020.

Les effets sur l'emploi ont été également singuliers. Tout comme la VA, l'emploi en équivalent temps plein a chuté de 8,7 % en touchant plus particulièrement l'Hôtellerie & restauration (-30,8 %), le Transport aérien (-28,2 %) et les activités Loisir et autres services (6,5 %). Mais en termes d'effectifs, l'emploi salarié diminue de seulement 0,8 %, ce qui suggère que la chute de l'emploi est passé plutôt par une réduction du temps de travail que par des licenciements massifs. Les industries manufacturières de haute et de basses technologies affichent une baisse de l'emploi de respectivement, -1,9 % et -1,2 %. Les secteurs de services les plus affectés par les mesures de confinement subissent une baisse significative de leur emploi : -11,1 % pour l'Hôtellerie & restauration, -5,4 % pour le secteur Loisir et autres services et -7 % pour Transport aérien. En revanche les secteurs de l'Eau & électricité, du Commerce, de la Construction et des services TIC ont connu une croissance positive.

Du côté des réallocations, le début de la crise sanitaire en 2020 marque une baisse simultanée des créations et des destructions d'emplois par rapport à 2019. L'inaction des entreprises augmente : 37,4 % des entreprises maintiennent leur emploi constant entre 2019 et 2020 au début de la crise sanitaire contre 25,7 % entre 2018 et 2019. Face à l'ampleur du choc sanitaire, les entreprises réagissent par une réduction des créations d'emplois, un degré d'inaction plus important et moins de sorties. Par conséquent, le taux de réallocation connaît lui aussi une diminution, bien qu'il retourne à un niveau proche de celui observé entre 2010 et 2014 (graphique 2). Cependant, les destructions d'emplois sont plus élevées que les créations générant ainsi une baisse de l'emploi du secteur marchand

Ces comportements s'expliquent en partie par l'incertitude quant à l'évolution de la crise ainsi que par la mise en place par le gouvernement de mesures de soutien massives aux entreprises, notamment de la généralisation du mécanisme d'activité partielle. Ils entraînent une moindre réallocation de l'emploi ayant des effets potentiellement ambigus sur l'évolution de la productivité à moyen terme. D'une part, l'absorption d'une partie du choc par l'État a amoindri les pertes de revenus associées au chômage issu de l'ajustement des entreprises. Une dépréciation du capital humain liée au chômage de longue durée qui réduit la productivité et le potentiel de croissance de l'économie a pu être évitée. En conséquence, les mesures de soutien auraient eu un effet finalement positif sur l'évolution de la productivité. D'autre part, le moindre dynamisme de l'emploi observé a entravé probablement le déplacement de ressources des entreprises les moins productives vers les entreprises les plus productives avec pour effet de réduire durablement les gains de productivité agrégée.

L'investissement n'a pas ralenti à l'échelle de l'ensemble du secteur marchand. Les conditions de financement et les aides aux entreprises comme les PGE ont favorisé le maintien des projets d'investissement et motivé des projets de renouvellement, voire de numérisation de l'appareil productif. L'étonnant saut en 2020 avec plus de 6 points de pourcentage de hausse par rapport à 2019 est essentiellement dû au secteur des

Transports (augmentation de plus de 50 milliards d'euros). À l'exception du secteur de la Construction et des services Juridiques & comptables et TIC, tous les autres secteurs ont moins investi en 2020 relativement à 2019.

Le salaire horaire brut du secteur marchand augmente de 3,4 %. Cette hausse est particulièrement prononcée étant donné l'évolution moyenne de la décennie. Il résulte d'un effet de composition salariale puisque la part de l'emploi qualifié du secteur marchand a crû fortement : elle augmente de 7,1 % pour l'ensemble du secteur marchand. Cet accroissement reflète la résilience de l'emploi qualifié relativement à l'emploi peu qualifié face au choc de la crise sanitaire, à la fois moins affecté par les destructions d'emplois, notamment grâce à la mise en place du télétravail et moins associé aux mesures de chômage partiel. La modification de la composition salariale en qualification contribue pour 47 % de la hausse du salaire horaire brut moyen entre 2019 et 2020.

La crise sanitaire a eu pour effet de diminuer la concentration dans la plupart des classes d'entreprises observées. Cependant cette baisse est moindre pour les entreprises à forte intensité électrique et numérique. Plus spécifiquement, les secteurs les plus impactés par les mesures prophylactiques (comme Hôtellerie & restauration, Transport aérien, Construction) se sont plus fortement déconcentrés à l'exception de Loisir et autres services. Plus généralement, comme on n'observe pas de baisse du nombre d'entreprises dans le secteur marchand dans la plupart des classes, un taux de croissance de la concentration de 2019 à 2020 négatif indique que les parts de marché des plus grosses entreprises ont baissé et que celles qui avaient des parts inférieures ont mécaniquement augmenté leur part. On constate notamment que là où les secteurs se sont le plus déconcentrés en 2020, les marges ont en effet fortement baissé.

La fermeture des économies a entravé l'accès aux marchés internationaux et a mécaniquement fait diminuer la proportion d'exportateurs : la part des entreprises exportatrices a diminué de 5,5 %, somme toute une baisse modérée en raison de moindres entraves à la circulation des biens sur leur premier marché que constitue l'Union européenne. Bien que la proportion d'exportateurs ait diminué, certains secteurs et notamment le manufacturier HT ont augmenté la part de leur chiffre d'affaires exporté cherchant à compenser par la clientèle étrangère la baisse de la demande domestique. La part des entreprises importatrices a diminué ainsi que la part des consommations intermédiaires importée par ces entreprises reflétant la chute de l'activité économique.

Conclusion

L'analyse de la décennie passée confirme la trajectoire de tertiarisation du tissu productif tout en montrant une résilience de l'industrie dans la production marchande, d'une part quand on la compare non pas à l'ensemble des services mais au commerce ou au groupe des services aux entreprises par exemple, d'autre part quand on distingue le Manufacturier HT du Manufacturier BT, dont les trajectoires se distinguent.

Le Manufacturier HT a en effet légèrement dépassé la croissance de la valeur ajoutée de l'ensemble marchand sur la décennie et est particulièrement important pour les trajectoires d'exportation, d'investissement, de personnel qualifié et de productivité. C'est une bonne chose pour la compétitivité française étant données les forces de la concurrence internationale, c'est une moins bonne nouvelle du côté de l'emploi industriel car le contenu en emplois de la valeur ajoutée du Manufacturier HT est plus faible que celui du Manufacturier BT.

Par ailleurs, une vue d'ensemble du tissu productif permet de comprendre que les services sont également une source de création d'emplois et de valeur. On retrouve des activités productives, rémunératrices et innovantes aussi bien dans l'industrie que dans les services. C'est d'ailleurs par les services que la numérisation du tissu productif s'accélère. Cela est notamment visible à travers la croissance du secteur des services TIC. Ce secteur, qui permet la numérisation du reste de l'économie, a été particulièrement dynamique en création d'entreprises, en emploi, en valeur ajoutée mais aussi en matière d'investissement ou de productivité.

Cependant, le manufacturier HT et les services TIC se distinguent par des performances différentes : alors que le Manufacturier HT se concentre et voit ses marges augmenter, les services TIC subissent un mouvement contraire dans les deux dimensions. Par ailleurs, les gains de productivité du secteur manufacturier sont gouvernés par la réallocation d'activité vers les entreprises les plus productives alors que les services TIC connaissent une baisse de productivité non pas par une dégradation des performances productives propres aux entreprises de ce secteur mais par la sortie d'entreprises productives et un effet de destruction créatrice au total négatif.

Et c'est là que réside l'importance de la compréhension microéconomique des moteurs de la croissance. D'un côté, la croissance peut venir des entreprises à la frontière qui gagnent des parts de marché, de l'autre, elle peut venir des gains de productivité propres aux entreprises en raison notamment de la diffusion du progrès technique. Or ce deuxième effet n'a pas dominé au cours de la décennie passée.

Alors que la prochaine décennie offrira une évolution moins favorable de l'environnement, en raison du resserrement du crédit, de l'atténuation des leviers des politiques de l'offre, de l'accroissement des tensions commerciales, d'une tendance non baissière des prix de l'énergie et des contraintes croissantes de décarbonation, des politiques pour permettre des gains de productivité internes aux entreprises et une diffusion des gains du numérique au tissu productif doivent être un nouvel axe des politiques industrielles.

Encadré. Objectifs et données utilisées

Ce *Policy brief* est issu du rapport OFCE sur le tissu productif français à paraître le 29 septembre 2023.

Ce rapport propose une description de l'état et de l'évolution du tissu productif et se termine par un focus sur la productivité globale des facteurs et sa dynamique. Les données microéconomiques des entreprises fournies par l'INSEE via la plateforme du CASD sont la matière première des indicateurs produits par le rapport qui ont nourri diverses études réalisées par les chercheurs du département. Elles permettent d'appréhender l'hétérogénéité du tissu productif.

L'analyse du tissu productif est réalisée à travers quatre thématiques : la spécialisation (distribution des entreprises, de l'emploi, de la valeur ajoutée et des actifs), l'emploi et les salaires, le pouvoir de marché (concentration et taux de marge), et l'exposition internationale (exportations et importations). Pour chacune de ces thématiques, des tableaux exposent des indicateurs visant à rendre compte des décisions et de la performance des entreprises primordiales pour leur croissance et celle de l'économie dans son ensemble. Ensuite nous faisons un focus sur la dynamique industrielle et concurrentielle qui explique l'évolution de 2010 à 2019 et de 2019 à 2020 de la productivité générale des facteurs (PGF).

La population observée est celles des entreprises hors micro-entreprises recensées dans les données fiscales et couvrant l'ensemble du secteur marchand hors agriculture, finance et immobilier. Notre population couvre 85 % de la valeur ajoutée enregistrée par les données de bilan de FARE brute couvrant la quasi-intégralité des unités légales en France des sociétés non financières et 70 % de la valeur ajoutée marchande telle qu'elle est calculée par les données de branches de l'INSEE. Après ces restrictions, notre population, pour l'année 2019 par exemple, se monte à 1 950 550 unités légales dont près de 90 % sont des TPE.

Notre étude se concentre sur une fenêtre décennale de 2010 à 2009 et singularise l'évolution de 2019 à 2020. On classe les entreprises en 4 types de classes. Pour chacune des 4 thématiques, on produit 4 indicateurs dont on présente le niveau et la croissance pour les différentes classes d'entreprises. On retient d'abord les quatre classes de taille d'entreprises selon la définition qui se base sur les effectifs et le chiffre d'affaires qui conduit à distinguer les Très Petites Entreprises (TPE), les Petites et Moyennes Entreprises (PME), les Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) et les Grandes Entreprises (GE). Puis, nous utilisons l'appartenance sectorielle des entreprises selon leur activité principale et regroupons des secteurs aboutissant à une distribution du secteur marchand en 15 secteurs. Sur la base du contenu en R&D des secteurs au niveau de désagrégation à deux chiffres, on différencie le manufacturier de haute technologie (HT) et de basse technologie (BT). Outre les deux autres secteurs de l'industrie, on différencie les services selon 10 secteurs. Ensuite, nous classons les entreprises selon l'intensité électrique de leur processus de production sur la base des consommations d'électricité sectorielles et d'une approximation du poids des achats d'électricité de l'entreprise dans son secteur en cinq quintiles d'intensité (Q1-Q5). Enfin, les classes numériques reposent sur l'identification du personnel relevant des tâches des Technologies de l'Information et des Communications (TIC) et chaque entreprise est affectée selon cette métrique à une des trois classes numériques C1-C3, selon que la part du personnel numérique est nulle, moyenne (entre 0 et 25 %) ou forte (supérieur à 25 %).

Sébastien Bock, Aya Elewa, Sarah Guillou, 2023, « Comprendre le tissu productif marchand en France : une analyse de la décennie passée », *OFCE Policy brief* 119, 22 septembre.

Directeur de la publication Xavier Ragot

Réalisation Najette Moumimi (OFCE).

Copyright © 2023 – OFCE *policy brief* ISSN 2271-359X. All Rights Reserved.

www.ofce.sciences-po.fr  @ofceparis