

revue de Rexecode



n° 60

3ème
trimestre
1998

Editorial

La compétitivité industrielle de la France à la veille de l'euro

*Le paradoxe de la compétitivité
industrielle française*

*Soldes extérieurs et
parts de marché*

*Compétitivité-prix et
coûts salariaux*

*Environnement économique et
compétitivité*

*Environnement fiscal et
compétitivité*

*Un essai d'interprétation de la
compétitivité française*

Rexecode
Centre de Recherches
pour l'Expansion
de l'Economie
et le Développement
des Entreprises

revue de Rexecode

Le Comité d'Orientation des Etudes
réunit des économistes des institutions associées à Rexecode
afin d'orienter les programmes d'étude de Rexecode

Gérard MAARRE	Chef du Département Etudes Economiques à la Caisse Nationale du Crédit Agricole
Didier DAVYDOFF	Directeur des Etudes, de la Stratégie et des Statistiques à la Société des Bourses Françaises
Michel DIDIER	Directeur de Rexecode
Michel GENSOLLEN	Chef du Service des Etudes Economiques à la Direction du Plan et de la Stratégie de France Telecom
Jean-Eudes MONCOMBLE	Chef du Département Economie d'Electricité de France
Armand LEPAS	Directeur des Affaires Economiques au Conseil National du Patronat Français
Alain SANGLERAT	Chef du Service Economique de Gaz de France à la délégation à la stratégie et à la gestion
Henry SAVAJOI	Directeur à la Direction des Etudes au Crédit d'Equipeement des Petites et Moyennes Entreprises
Jean-Pierre GONDRAN	Secrétaire Général du Groupe des Fédérations Industrielles



Revue de Rexecode • Quatre numéros par an
Editée par Rexervices 102, avenue des Champs-Elysées - 75008 Paris

Economistes : Michel Didier, Jean-Michel Boussemart,
François Faure, Arthur Chabrol, Alexandre Fur, Marie Chauvière,
Michel Martinez, Anne Faivre, Bruno Cavalier.
Secrétariat : Sylvie Sage ; **Graphiques** : Aïcha Brak, Dominique Dalle-Molle.

Copyright : Rexervices





Environnement économique et compétitivité

L'une des conditions de la compétitivité est que l'environnement économique soit favorable au développement de l'offre de produits industriels. Tous les facteurs qui déterminent cet environnement, et ils sont nombreux, mériteraient d'être comparés. Nous limiterons l'analyse à la qualité des infrastructures de télécommunications et de transport.

La qualité des infrastructures téléphoniques est bonne en France

L'information et sa diffusion à travers des réseaux de communication sont des éléments essentiels de la vie d'une entreprise. L'infrastructure du réseau, la qualité des services et les prix des télécommunications influencent directement les choix techniques et l'efficacité des activités de l'entreprise. Les infrastructures de télécommunications en France sont plutôt bien développées tant en quantité - si on la mesure par le nombre de lignes téléphoniques par habitant-, qu'en qualité, estimée par le taux de numérisation des lignes.

Le tableau suivant montre bien que la France a le nombre de lignes principales le plus élevé des pays de la zone euro, avec 56,3 lignes principales pour 100 habitants selon les

indicateurs de l'OCDE, (qui portent sur l'année 1995). Mis à part les pays d'Europe du Nord (Suède, Danemark, Islande, Norvège, Finlande) où les réseaux téléphoniques sont au moins aussi développés qu'en France, la France possède donc un avantage en terme d'infrastructure de télécommunications en Europe. La qualité et la modernisation des lignes, si on la mesure par le taux de numérisation, est elle aussi particulièrement bonne en France. En effet, seuls le Luxembourg et la France (et hors d'Europe, la Nouvelle Zélande) ont dans l'OCDE ont un réseau fixe entièrement numérique.

Infrastructures de télécommunications en 1995

	<i>Nombre de lignes principales pour 100 habitants</i>	<i>Lignes numériques en %</i>
<i>France</i>	56,3	100
<i>Allemagne</i>	49,5	56
<i>Autriche</i>	46,6	72
<i>Italie</i>	43,4	76
<i>Irlande</i>	36,7	79
<i>Espagne</i>	38,5	56
<i>Portugal</i>	36,1	70
<i>Belgique</i>	45,6	66
<i>Luxembourg</i>	55,8	100
<i>Pays Bas</i>	51,8	100
<i>Finlande</i>	55,0	90
<i>Zone Euro</i>	46,8	79
<i>Royaume-Uni</i>	48,9	88
<i>Etats-Unis</i>	59,5	90
<i>Japon</i>	47,8	90

L'OCDE donne aussi des indicateurs de coûts de télécommunications en se basant sur des comparaisons de prix (évalués au taux de

change de parité de pouvoir d'achat de 1995) pour des paniers de communications téléphoniques professionnelles. Il ressort de ces statistiques que le coût des communications professionnelles en France est dans la moyenne européenne (selon les chiffres de 1996). Sur l'ensemble des télécommunications nationales, les chiffres indiquent des disparités de prix entre les pays de la zone euro. On constate notamment que les coûts des télécommunications téléphoniques (mesurés hors taxe) sont

plus faibles dans les pays du Nord (pays scandinaves, Belgique, Pays Bas) et qu'ils sont plus élevés dans les pays du Sud (Italie, Espagne, Portugal). La France, l'Allemagne et le Royaume-Uni se situent dans une position intermédiaire avec un coût des communications téléphoniques professionnelles, légèrement inférieurs à la moyenne des coûts dans la zone euro.

En ce qui concerne les tarifs des transmissions de données (consultations de bases de données, services de banques à domicile), la France paraît en meilleure position avec un coût des communications qui est bien inférieur à celui qui prévaut en moyenne dans la zone euro.

Le coût des communications internationales est en revanche plus élevé en France que dans la moyenne des pays de l'euro. Le tableau suivant donne des comparaisons de coûts pour un panier de communications professionnelles dont un tiers sont à destination de l'Europe, un tiers pour l'Amérique du nord et un tiers pour la région du Pacifique.

La France bénéficie d'un réseau de télécommunications téléphoniques bien développé par rapport à ses partenaires européens. Cet avantage concurrentiel sur la qualité des infrastructures ne s'accompagne pas de prix compétitifs sur le marché de communications. Toutefois les prix des communications professionnelles restent globalement légèrement inférieurs à ceux pratiqués dans la zone euro, à l'exception des communications internationales qui restaient plus chères, d'après les chiffres de 1996. Cependant, la libéralisation des marchés de télécommunication engagée depuis le 1er janvier de 1998 a conduit France Télécom à abaisser, dès 1997, les tarifs des communications à longue

Tarifs des communications professionnelles en janvier 1996
Les valeurs expriment la dépense annuelle d'un usager professionnel, pour un panier de 2911 appels, hors taxe en US\$ PPA de 1995

	Prix des communications téléphoniques	Prix des transmissions de données
France	748	6963
Allemagne	843	22361
Autriche	1330	11175
Italie	1241	8751
Irlande	1177	12110
Espagne	1208	16750
Portugal	1661	10984
Belgique	825	7307
Luxembourg		6696
Pays Bas	488	10518
Finlande	369	3753
Zone Euro	989	10670
Royaume-Uni	826	12328
Etats-Unis	1026	n.d
Japon	959	12558

Source: Perspectives des communications, OCDE

Tarifs des communications professionnelles internationales
chiffres de 1996, en US\$,
Indice 100 pour la moyenne des pays de l'OCDE

France	112
Allemagne	80
Autriche	114
Italie	89
Irlande	87
Espagne	131
Portugal	113
Belgique	112
Luxembourg	103
Pays Bas	98
Finlande	86
Zone Euro	102
Royaume-Uni	71
Etats-Unis	108
Japon	153
OCDE	100

Source: Compétitivité industrielle, OCDE

distance et internationales. Les réaménagements tarifaires ont conduit à baisser de 35% le prix des appels internationaux en moyenne.

Les infrastructures de transport routier de marchandises sont relativement plus développées en France qu'en Europe

Les infrastructures de transport de marchandises, leur niveau de développement et leur qualité peuvent jouer un rôle important dans l'intégration des entreprises françaises sur les marchés intérieurs et extérieurs. Les parts de marché du transport ferroviaire et du transport fluvial se sont effondrées en une dizaine d'années au profit du transport routier, qui représente près de 89% des transports de marchandises en France en 1992.

En ce qui concerne les infrastructures routières, la France dispose, en 1997, d'un réseau d'environ 9500 kilomètres d'autoroutes, de près de 30 000 kilomètres de routes nationales et au total, près de 1,5 millions de kilomètres de voiries. Sur le réseau spécifiquement autoroutier, le réseau français peut être jugé efficace et de bonne qualité mais la comparaison internationale avec les autres réseaux européens à la fin 1996 montre que la France n'est pas suréquipée, comme on l'entend dire parfois.

Ce graphique montre clairement que la densité du réseau autoroutier mesurée par rapport à la superficie du territoire est plus faible en France, qu'en Autriche, en Allemagne, et en Italie.

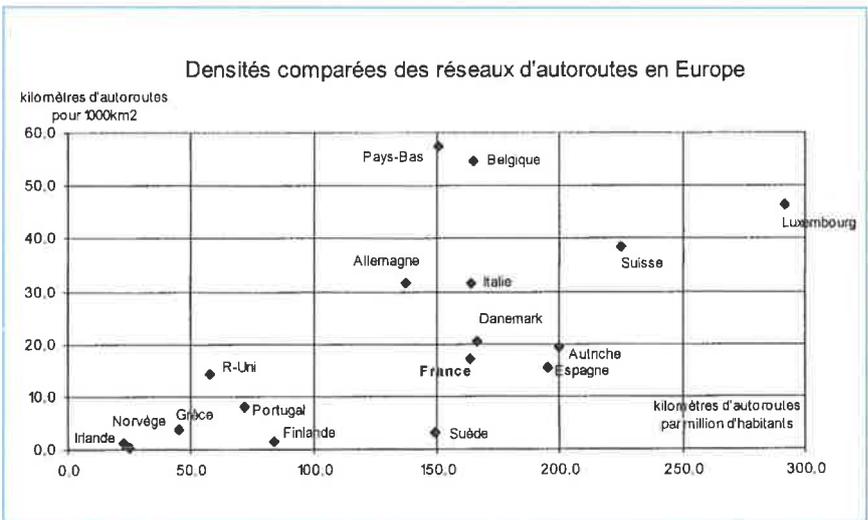
Une amélioration des infrastructures de transport routier est donc possible en France. Elle passe en

transversaux, il faudrait aussi améliorer la fluidité de certains axes existants comme l'axe Lille-Paris-Lyon-Méditerranée, qui suppose l'achèvement des autoroutes A51 et

Répartition par mode de transport des transports de marchandises

en % du chiffre d'affaire du transport de marchandises	1992
Transport ferroviaire	4,3
Transport routier	88,6
Transport fluvial	0,3
Transport maritime	5,5
Transport aérien	1,4

Source: Comptes satellites des transports, INSEE/DAEI-SES (1996)



La densité autoroutière française est moyenne.

particulier par le développement de solutions alternatives à la traversée des zones urbaines et périurbaines et par la réalisation de nouveaux axes autoroutiers.

En ce qui concerne la réalisation de nouveaux axes autoroutiers, la réalisation du schéma directeur routier national de 1992 vise à compléter le réseau actuel où tout est radial vers Paris par un réseau d'autoroutes transversales. A horizon 2000, un axe est-ouest Le Havre-Amiens-Saint Quentin devrait être construit, un axe Nantes-Angers-Tours-Vierzon devrait être en voie d'achèvement et un axe Bordeaux Clermond Ferrand devrait être amorcé. Parallèlement au développement de nouveaux axes

A75 et l'axe sud européen de la zone du Piémont à la Lombardie, qui suppose de fluidifier le trafic de l'A9.

La traversée des zones urbaines ou périurbaines est souvent pénalisante et les réseaux de contournement devraient être développés, en particulier pour le contournement de la région Ile de France. Il reste donc en France des projets autoroutiers qui permettraient d'améliorer la densité et la qualité du réseau.

La part de marché du transport de marchandises par voie ferroviaire est relativement forte en France, comparée à celles d'autres pays européens.

Le transport de marchandises par voie fluviale n'est que peu développé

en France (environ 3% du marché). En terme d'activité portuaire, la France n'est pas en mauvaise position en terme relatif. En effet, en 1995, les ports de Marseille et du Havre étaient respectivement en 3ème et 5ème position du transit portuaire de marchandises en Europe. Cependant, la somme des transits de marchandises passant par les plus grands ports français ne représente qu'environ 60% de l'activité du port de Rotterdam.

En terme d'activité de fret par voie aérienne, les aéroports de Paris sont plutôt bien situés, en troisième position européenne après Londres et Frankfort. Certains signes de saturation des deux aéroports parisiens apparaissent déjà, mais l'ouverture de deux nouvelles pistes à Roissy-CDG devrait permettre de répondre dans l'immédiat à la demande de transport aérien.

En conclusion, on peut souligner que les infrastructures de transport sont relativement bonnes en France. Si le transport routier de marchandises est relativement plus développé que dans d'autres pays d'Europe, on peut tout de même souligner que la France n'est pas suréquipée en ce qui concerne le réseau autoroutier. Les infrastructures de télécommunications et de transport sont des critères de compétitivité qui sont des points forts de la France.

La part du ferroviaire dans le transport de marchandises est plus élevée en France.

Part du transport ferroviaire et fluvial dans le transport de marchandises en %, en 1994 en t-km

	Route	Ferroviaire	Fluvial
France	61,0	24,8	2,8
Allemagne	59,8	19,0	17,2
Italie	84,2	10,3	0,0
Royaume-Uni	85,4	7,9	0,1
Espagne	92,3	4,8	nd

Source: CEMT

Remarque : l'unité choisie est la tonne-kilomètre, la seule qui soit disponible pour les comparaisons internationales. Cette unité est cependant assez peu représentative de l'activité réelle et du volume des marchandises transportées.



Environnement fiscal et compétitivité

La fiscalité et son poids sur les comportements des agents économiques peuvent aussi influencer directement le système productif et sa compétitivité. Bien qu'une partie d'entre elles soit redistribuée, les charges fiscales et sociales perturbent l'équilibre du marché du travail, du marché des biens et de services et du marché financier. En ce sens, les prélèvements obligatoires pèsent directement sur la formation des coûts de production. Dans un univers où la compétition sur les prix est déjà forte et sera encore renforcée par la mise en place d'une monnaie unique et où la flexibilité des salaires n'est pas totale, la fiscalité peut introduire un biais de concurrence entre les pays. Dans un premier temps, nous conduisons une analyse descriptive des systèmes fiscaux aux niveaux microéconomique et macroéconomique. Dans un second temps, nous approfondirons la comparaison des systèmes fiscaux par l'analyse de l'incidence de la fiscalité sur l'équilibre du système productif.

Une comparaison des poids des prélèvements obligatoires

Dans cette partie nous décrivons le poids des différentes charges fiscales et sociales concernant les entreprises ainsi que les différents systèmes de taxation en Europe en uti-

lisant les données chiffrées réunies par l'OCDE. Ces données sont quelques fois difficilement comparables en raison des différences des réglementations. L'analyse économique du biais que peuvent introduire des différences de fiscalité sur la position concurrence des entreprises passe par une étude approfondie des réactions de comportements des agents économiques à ces charges fiscales et sociales. Elle s'intègre à une problématique plus générale qui concerne l'impact de la relation entre taux de change et ajustements sur les facteurs de production tels que l'emploi et les salaires.

Le poids global des prélèvements obligatoires en France est supérieur à la moyenne européenne

Dans un premier temps, l'évaluation du poids des prélèvements obligatoires sur le système productif peut se limiter à une approche macroéconomique. Le poids de la fiscalité, au sens large, peut être estimé par le poids des prélèvements dans le PIB. Sur la base des chiffres de l'OCDE (Statistiques annuelles de recettes publiques), on peut donner quelques indications de comparaisons internationales qui doivent ensuite être complétées par une approche plus microéconomique de comparaison directe des systèmes fiscaux.

On peut d'abord calculer un taux de prélèvements obligatoires au sens large, c'est-à-dire en prenant les recettes sociales fiscales augmentées des besoins de financement des Etats, qui peuvent être assimilés à des impôts futurs. Le poids des prélèvements obligatoires pris au sens large est particulièrement élevé en France. En effet, à peu près la moitié des ressources nationales sont prélevées sous forme de recettes sociales et fiscales par des circuits administratifs. Ce taux de prélèvement au sens large place la France parmi les pays développés dont le taux de prélèvement obligatoires est le plus élevé. Son taux de prélèvement est proche de ce que l'on observe en Italie, en Belgique et en Grèce, pays dont les déficits publics sont importants. Il faut noter aussi que les pays nordiques ont aussi des taux de prélèvements importants, de plus de 50%. En revanche, les Etats-Unis, le Japon, les pays du sud de l'Europe, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont des taux de prélèvement très sensiblement inférieurs à celui de la France. Il faut néanmoins être attentif au fait que certaines fonctions sont plus largement assurées par le secteur privé dans certains pays.

En France, comme en Europe, le taux de prélèvement obligatoire au sens strict (c'est-à-dire, non compris le besoin de financement des administrations publiques) a fortement augmenté jusqu'au milieu des années 1980. La France se situe au dessus de la moyenne européenne (autour de 42%), avec un taux de 45,7% de prélèvements obligatoires en 1996. Hors Europe, les pays comme le Japon et les Etats-Unis ont des taux de prélèvement obligatoires nettement plus faibles, inférieurs à 30%. En France, le taux de prélèvement au sens strict, estimé par la part des recettes fiscales et sociales dans le PIB est inférieur à ceux observés dans les pays nordiques, mais reste largement supérieur à celui de l'Allemagne, de l'Italie, des Pays Bas. En Espagne, au Portugal et au Royaume-Uni, les prélèvements obligatoires sont nettement plus faibles, inférieurs à 40% du PIB.

La question qui se pose dans la perspective de l'euro est celle de l'impact des disparités du poids de la fiscalité dans les pays de la zone sur les équilibres macroéconomiques. Tout autant que le poids global des prélèvements, la structure des prélèvements et d'autres paramètres fondamentaux du jeu fiscal entre les différents pays de la zone euro doivent être considérés. C'est pourquoi il est intéressant d'analyser le poids des impôts dans le PIB en distinguant les cotisations sociales, les impôts assis sur les revenus des ménages et l'impôt sur les bénéfices des sociétés, les autres impôts directs et les impôts indirects (dont la TVA) sachant que les frontières entre catégories sont quelquefois floues.

Le taux français des prélèvements obligatoires est élevé.

Prélèvements obligatoires au sens strict
(en % du PIB, année 1996)

Etats-Unis	27,9
Japon	28,5
Portugal	33,4
Espagne	33,7
Royaume-Uni	35,1
Canada	37,2
Allemagne	38,2
Grèce	41,4
Union européenne	42,4
Italie	43,5
Pays Bas	43,9
Autriche	44,1
France	45,7
Belgique	46,6
Finlande	48,8
Danemark	51,9
Suède	51,9

source: OCDE.

note : les chiffres sont ceux de 1995 pour la Grèce, le Japon, les Etats-Unis et le Canada. Pour le Royaume Uni et l'UE, données Eurostat

La France se distingue par le poids des cotisations sociales le plus élevé

En Europe, le choix d'un niveau élevé de protection sociale financé par des cotisations s'est globalement traduit par un niveau élevé du poids des cotisations sociales (employeurs et salariés) dans le PIB. Le poids des charges sociales portant sur les salaires est beaucoup plus élevé en Europe qu'aux Etats-Unis et qu'au Japon. La France est le pays d'Europe dont le poids des cotisations sociales dans le PIB est de loin le plus élevé. Ce niveau élevé de cotisations sociales résulte d'une augmentation quasiment permanente des taux de cotisation depuis le milieu des années 70 jusqu'au milieu des années 1980. Le poids des charges sociales est passé de 13,6% du PIB en 1974 à 19,3% en 1985. Depuis lors et jusqu'en 1996, le poids des charges sociales est stabilisé autour de 19% du PIB.

La France est donc dans une position atypique par rapport aux autres pays européens. Les autres pays européens présentent en règle générale des taux de cotisations sociales rapportées au PIB compris entre 12 et 14 %, le Royaume-Uni, le Portugal et le Danemark se distinguant pas un poids beaucoup plus faible.

Ces conclusions sont à nuancer par les mesures fiscales récentes (1997 et 1998), qui tendent à diminuer les taux de cotisations sociales en France en augmentant le taux de la CSG, cotisations qui s'apparente à un prélèvement fiscal et dont les recettes sont intégrées aux recettes de l'impôt sur le revenu dans la comptabilité nationale. Jusqu'en 1996, l'introduction de la CSG (1,1% en 1991, 2,4% en 1993) n'a pas donné lieu à des réductions de cotisations sociales. En 1997, l'augmentation de la CSG (de 2,4% à 3,4%) a été ac-

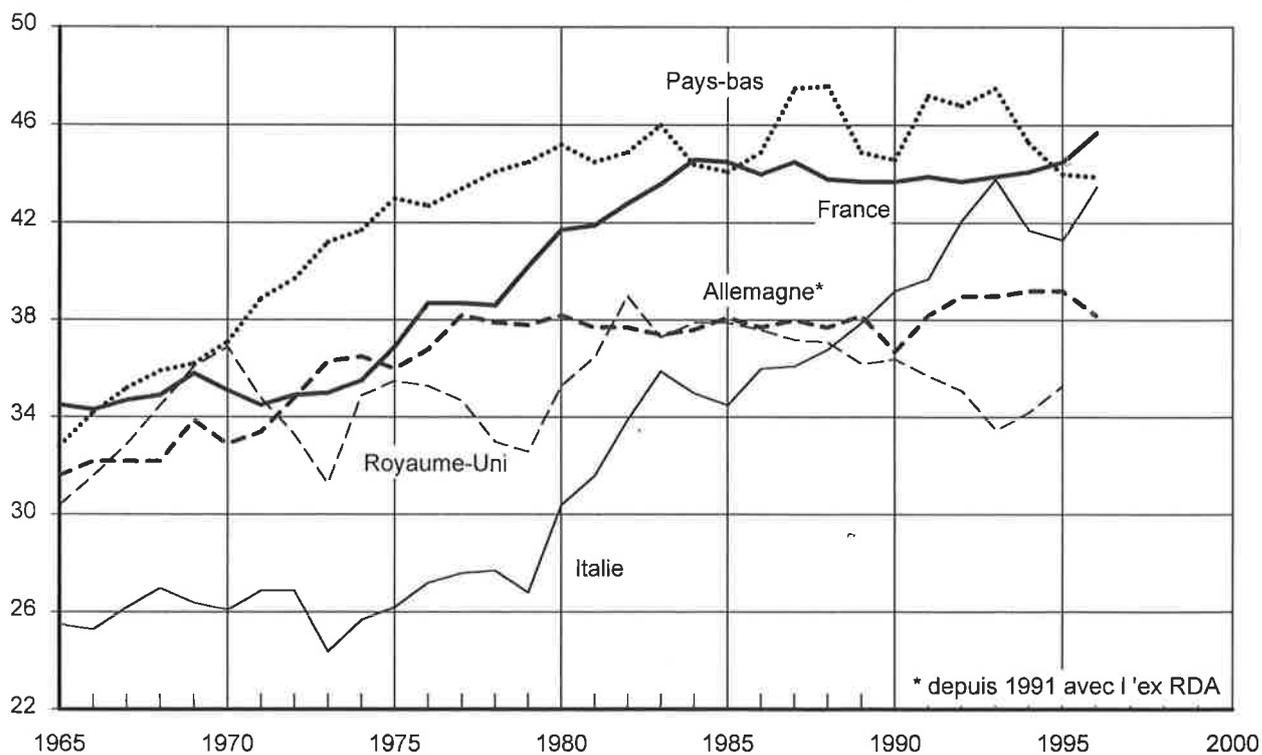
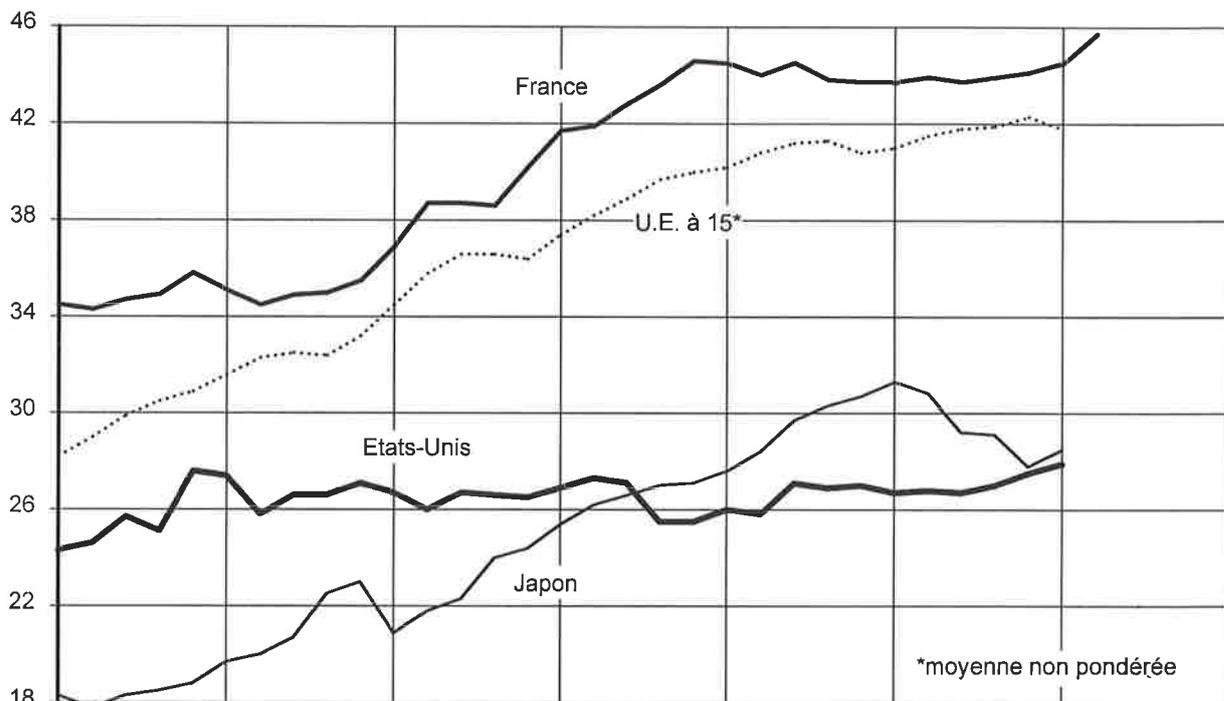
compagnée d'une réduction des cotisations maladie pour les salariés (de 6,8% à 5,5%) et de cotisations d'assurance chômage. En 1998, l'augmentation de la CSG (de 3,4% à 7,5%) s'accompagne aussi d'une réduction des cotisations maladie des salariés (de 5,5% à 0,75%). Le passage progressif de cotisations sociales vers des prélèvements d'assiette plus large, du type CSG, va donc dans le sens d'une diminution du poids des cotisations sociales dans le PIB. Pour donner un ordre de grandeur, la diminution du taux de cotisation maladie de 5,5% à 0,75% en 1996 aurait réduit les recettes de cotisations sociales d'environ 100 mrd F, soit 1,3% du PIB, laissant néanmoins le poids des cotisations sociales dans le PIB à un niveau supérieur à celui de 1980.

Les recettes au titre de l'impôt sur le revenu des personnes physiques sont faibles, mais les taux sont élevés.

Bien que l'impôt sur le revenu ne concerne pas directement la compétitivité des entreprises, nous le mentionnons ici pour cadrer l'équilibre d'ensemble. En France, les recettes de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (qui incluent les recettes de CSG) représentaient 6,6% du PIB en 1996. Seuls la Grèce et le Portugal ont des poids de l'impôt sur le revenu dans le PIB inférieurs à celui de la France. La moyenne non pondérée du poids des impôts sur le revenu pour l'ensemble de l'Union Européenne (15 pays) s'établit 11,3% en 1995. La fiscalité française semble donc de ce point de vue assez atypique en Europe avec un poids très élevé des charges sociales et un poids relativement faible de l'impôt sur le revenu. On sait que la faiblesse des recettes d'impôt sur le revenu tient à l'exiguïté de la base, les taux d'imposition marginaux étant en revanche élevés.

PRELEVEMENTS OBLIGATOIRES

EN % DU PIB



Source : OCDE

© REXECODE

Au total, en additionnant le poids des charges sociales et l'impôt sur le revenu, le caractère atypique de la France disparaîtrait. L'ensemble des charges sociales et de l'impôt sur le revenu représente 27,3% du PIB en France. Ce taux est proche de celui que l'on peut observer en Allemagne, en Italie et aux Pays Bas. Il est globalement beaucoup plus élevé en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon. Le Royaume-Uni se distingue avec un poids de ces recettes sociales et fiscales relativement faible, de l'ordre de 16%, proche de ceux observés aux Etats-Unis et au Japon.

La faiblesse des recettes de l'impôt sur les bénéficiaires en France s'explique en grande partie par le poids de la taxe professionnelle.

Par le poids de l'impôt sur les sociétés rapporté au PIB, la France est un des pays de l'OCDE où l'impôt sur les bénéficiaires est à première vue faible. Les chiffres suivants datent de 1996 et ne prennent donc pas en compte les majorations récentes de l'impôt sur les sociétés. Les recettes de l'impôt sur les sociétés représentent 129 mrd F, soit 1,6% du PIB (d'après les chiffres de comptabilité nationale). En Allemagne, pays voisin, elles représentent 1,4% du PIB en 1996. Dans les autres pays d'Europe, et en particulier en Italie, au Royaume-Uni et aux Pays Bas, ce poids est nettement supérieur à 3% du PIB.

Mais la faiblesse des recettes de l'impôt sur les sociétés s'explique en grande partie par le poids de la taxe professionnelle en France. En effet, la charge de la taxe professionnelle est du même ordre de grandeur que l'impôt sur les sociétés. Cette charge supplémentaire est déductible du résultat net et réduit donc l'assiette de l'impôt sur les bénéficiaires. Ceci explique dans une large mesure que l'impôt sur les sociétés rapporte plu-

tôt moins en France qu'ailleurs, alors le taux d'imposition est relativement élevé. Au total la taxe professionnelle et l'impôt sur les sociétés réunis représentant 3,5% du PIB en 1996.

Le poids des impôts sur le patrimoine est relativement élevé en France

Selon la classification des impôts de l'OCDE que nous avons suivie, les impôts sur le patrimoine regroupent les impôts sur la propriété immobilière et sur l'actif net, les impôts sur les mutations par décès, les impôts sur les successions et donations, les impôts sur les transactions mobilières et immobilières. Mais ils excluent entre autres les impôts sur les gains en capital provenant de la vente de bien (qui sont inclus dans les impôts sur le revenu et sur les bénéficiaires) et les impôts sur l'autorisation d'exercer une activité (impôts sur les biens et services).

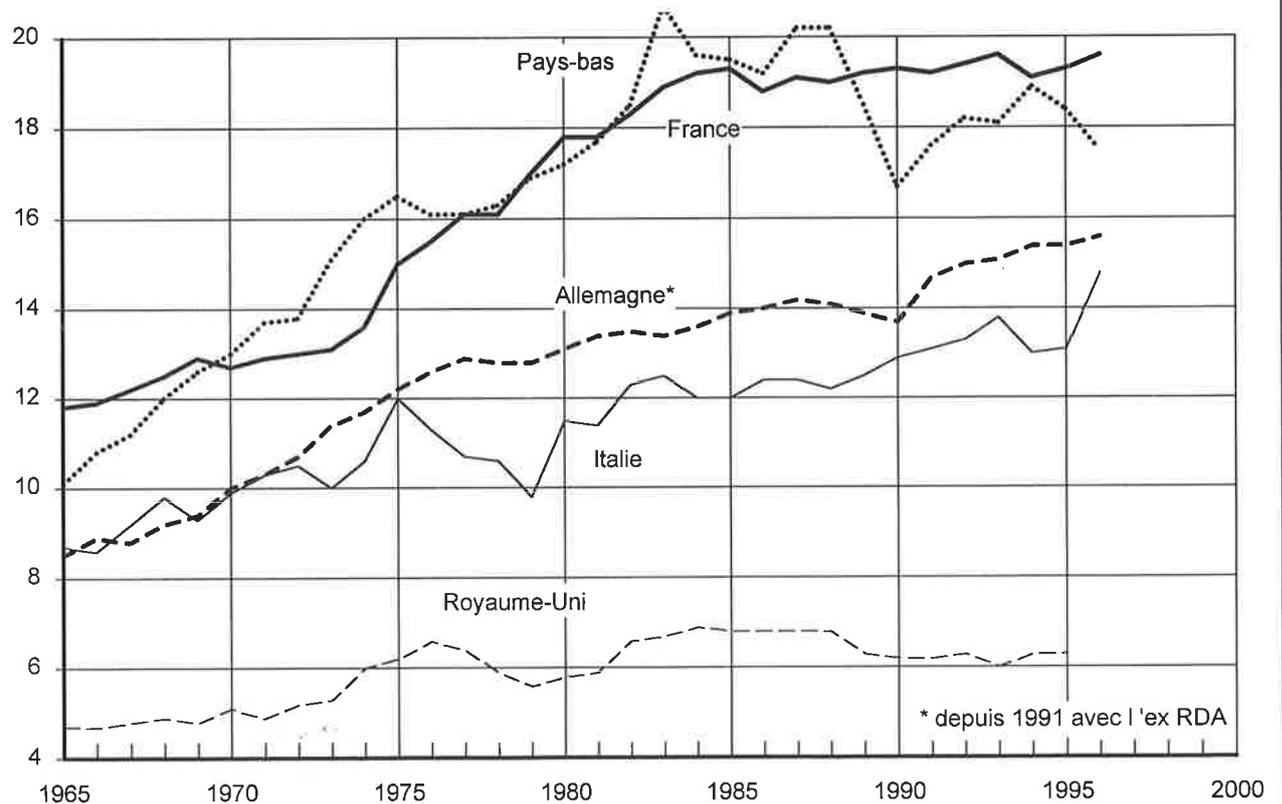
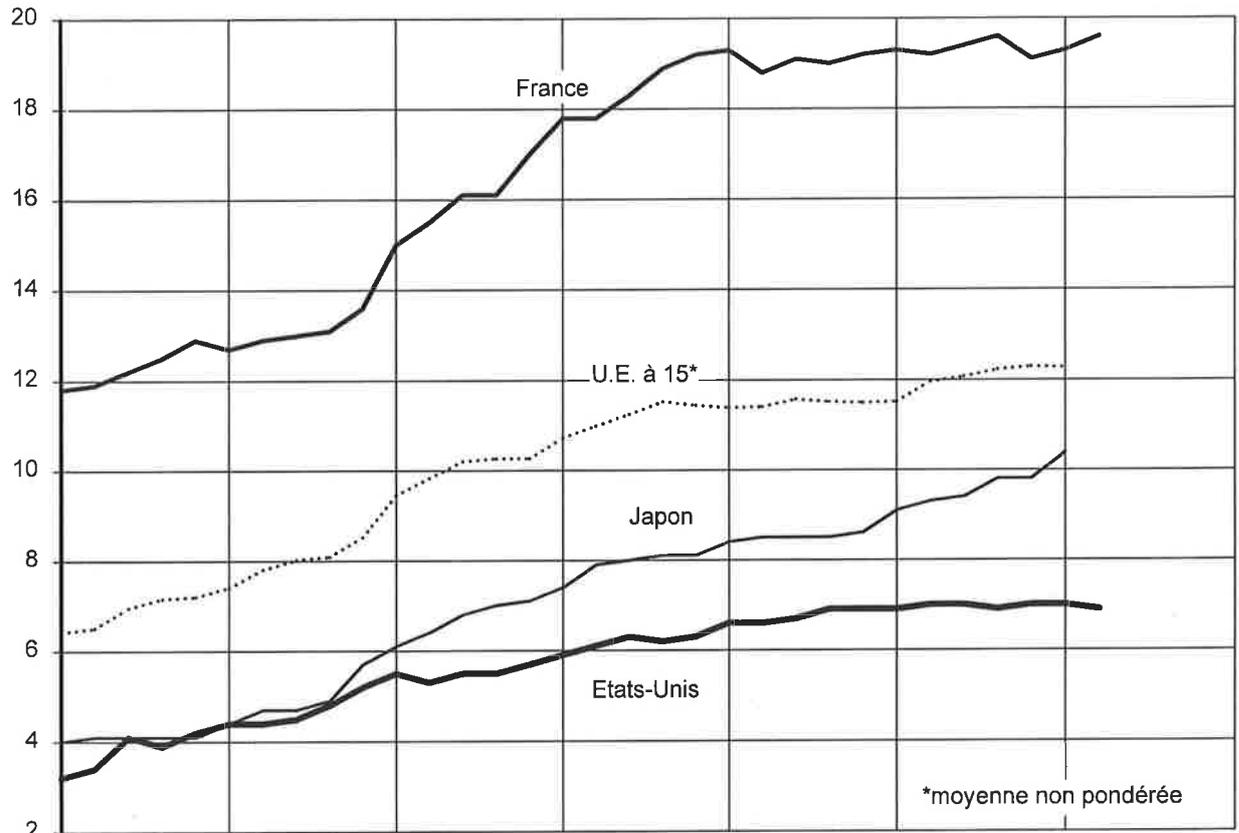
Sur la base de cette classification, le poids des impôts sur le patrimoine serait moins élevé en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon. En moyenne (non pondérée) des 15 pays européens, le poids de ces impôts dans le PIB est stable depuis trente ans à un peu moins de 2% du PIB. Au Royaume-Uni, le poids de ces impôts est relativement élevé (3,7% du PIB), malgré le recul brutal observé au début des années 90. En France, le poids des impôts sur le patrimoine a fortement augmenté dans les années 1980. Il représente aujourd'hui 2,3% du PIB, ce qui est supérieur à la moyenne européenne.

Le poids des impôts indirects recule en France au début des années 90.

En dehors des deux composantes (cotisations sociales et fiscalité directe) déjà analysées, la troisième composante des prélèvements obli-

COTISATIONS DE SECURITE SOCIALE

EN % DU PIB



Source : OCDE

© REXECODE

gatoires est celle des impôts sur les biens et services, (essentiellement la fiscalité indirecte). Le poids des impôts sur la consommation est prépondérant dans l'ensemble des autres impôts sur les biens et services. En effet le total des impôts sur la consommation représente environ 12% du PIB, dont la TVA représente 7,6% du PIB. Les autres principales taxes sont les taxes sur les produits pétroliers, les taxes sur le tabac, etc.

La part de la fiscalité indirecte dans le PIB était plutôt élevée en France. Un mouvement de recul de ces prélèvements indirects sur la consommation a été entamé au début des années 1990 dans un cadre général de convergence de la fiscalité indirecte en Europe. En ce qui concerne les seules recettes de la TVA, il reste encore une marge d'écart, par excès par rapport à la moyenne européenne.

Conclusion

Globalement, on peut donc conclure que le poids des prélèvements est élevé en France, que leur structure est relativement atypique avec de très fortes charges sociales tandis que les recettes de la fiscalité directe (impôt sur le revenu notamment) semblent relativement moins importantes. La convergence qui s'est opérée au niveau global sur les recettes de TVA en % du PIB n'est pas terminée, la France gardant comparativement un excès de fiscalité indirecte.

Essai de comparaison des règles fiscales concernant les entreprises

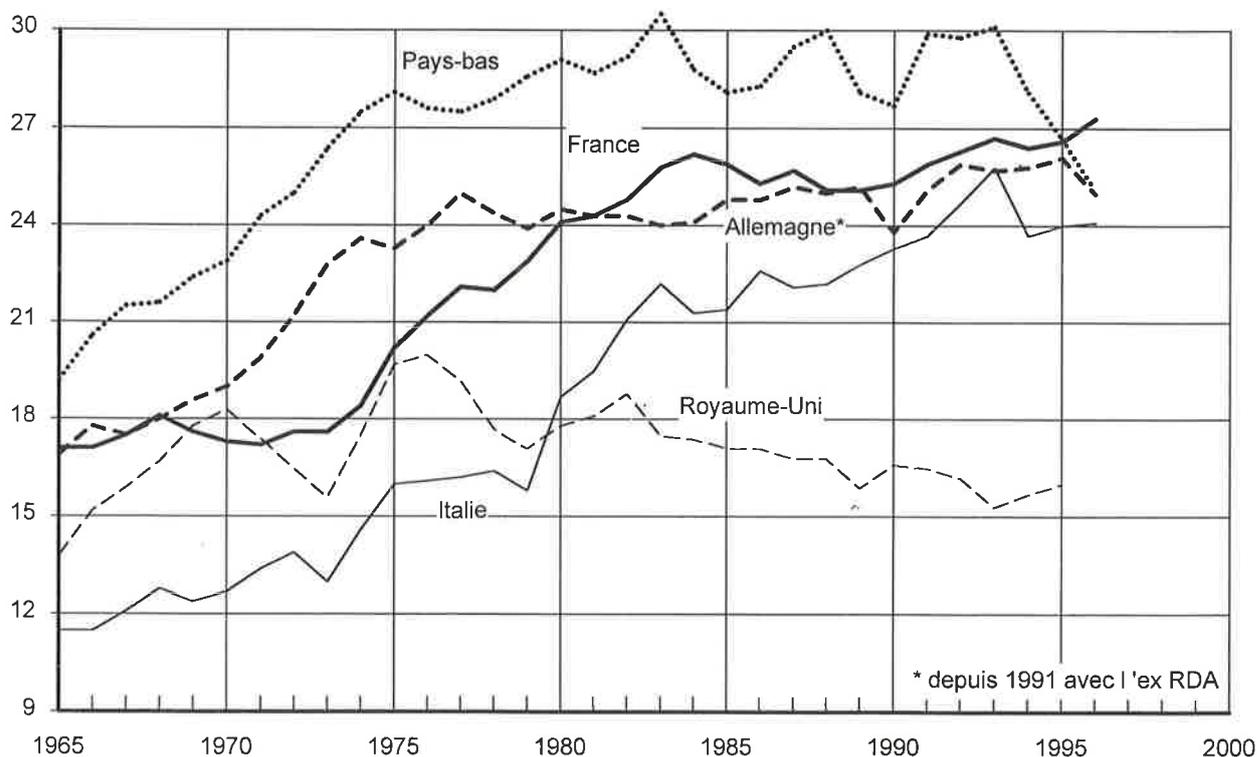
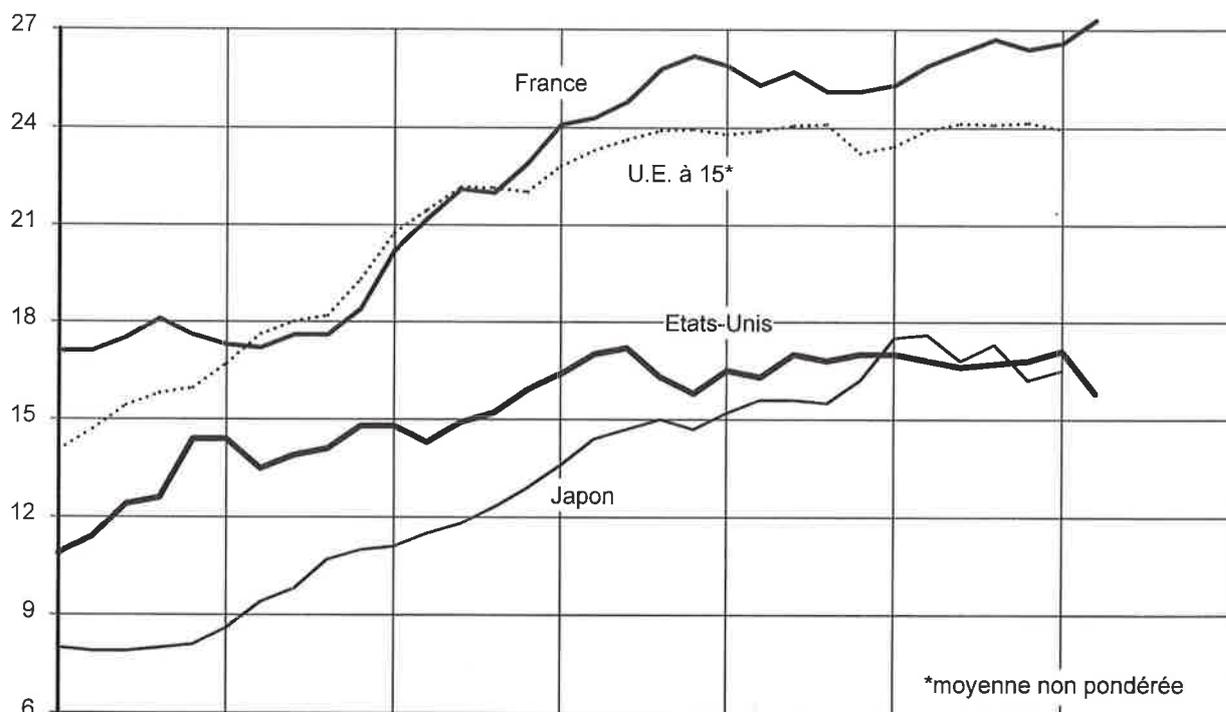
Si l'analyse macro-économique donne une vision globale de la structure des prélèvements, elle ne donne pas d'indications sur les aspects micro-économiques des systèmes fiscaux. Par exemple, le ratio global des recettes de TVA rapportées au PIB peut converger entre les pays d'Europe sans que les taux appliqués à des produits similaires soient pour autant proches les uns des autres. La même observation est valable dans son principe pour tous les impôts. Il faut donc compléter la précédente approche par une approche, plus microéconomique et plus technique, qui compare les règles de la fiscalité entre les pays d'Europe.

De grandes disparités fiscales en Europe, des taux d'imposition élevés sur les entreprises en France

Si on dresse une liste relativement exhaustive des impôts payés par les entreprises européennes, on peut noter que trois types d'impôts sont levés dans tous les pays. Il s'agit de l'impôt sur les bénéfices des sociétés, des impôts fonciers et de la TVA. D'autres impôts sont spécifiques à certains pays. Par exemple, une taxe professionnelle est prélevée en Allemagne (mais elle tend à disparaître) et en France. Un impôt sur la fortune des personnes morales est prélevé en Italie, au Luxembourg et

COTISATIONS DE SECURITE SOCIALE IMPOTS SUR LE REVENU ET SUR LES SALAIRES

EN % DU PIB



Source : OCDE

© REXECODE

en Suède, mais il n'existe en France que pour les personnes physiques. Pour simplifier l'exposé des comparaisons internationales sur la fiscalité des entreprises, nous allons d'abord nous concentrer sur l'impôt sur les sociétés. Les données que nous donnerons, sont relatives au 1er janvier 1997, sauf indications contraires.

La comparaison de la pression fiscale à travers le prélèvement de l'impôt sur les sociétés est un exercice difficile. Il faut en effet tenir compte de l'ensemble des règles: la base imposable, les taux d'imposition, les réductions éventuelles, les exceptions. Pour en donner un image simplifiée, nous abordons successivement les principaux points de comparaison.

a) La France, est, avec l'Italie est un des pays d'Europe où le taux d'imposition sur les bénéfiques est le plus élevé.

On peut comparer en premier lieu, les taux d'imposition en Europe. Dans une grande majorité de pays, le taux d'imposition est globalement proche de 35%. La France, est, avec l'Italie, un des pays d'Europe dont le taux d'imposition est le plus élevé. En France, le taux d'imposition est pour la majorité des entreprises de 41,6% après la dernière majoration de 15% décidée dans le collectif budgétaire de 1997. Certains pays ont des taux d'imposition des bénéfiques différenciés et progressifs selon les chiffres d'affaires. C'est le cas de l'Autriche, l'Espagne et le Royaume-Uni. En France, les PME dont le chiffre d'affaire ne dépasse pas 50 MF sont taxées au taux de 20,9% sur les 200 000 premiers francs qui sont réinvestis et au taux de 36,6% sur les autres bénéfiques.

Il faut noter le cas de l'Irlande où le taux d'imposition est de 10%, en

particulier pour les entreprises industrielles (modification physique, chimique ou biologique du produit) et sur agrément pour des zones franches de l'aéroport de Shannon et celle des docks de Dublin.

Mais les comparaisons des taux d'imposition ne peuvent donner à elles seules une vision globale de la pression fiscale. Il faut en effet les compléter par la comparaison du calcul de la base imposable. Pour cela, différents points de divergence entre les pays peuvent être analysés: le régime des amortissements, celui des provisions, celui des plus values, celui des droits de mutation et les mesures fiscales d'aide à l'investissement.

b) La détermination du résultat net imposable est différente selon les pays

Le résultat net est calculé selon des méthodes analogues dans les différents systèmes d'imposition. Il inclut tous les bénéfiques industriels et commerciaux et les autres revenus. Sur cette base imposable, certaines règles de déductibilité différent cependant entre les pays. En règle générale, les déductibilités concernent les dépenses qui sont encourues pour la réalisation du bénéfice imposable et la préservation des actifs détenus par l'entreprise mais cette règle générale conduit à des systèmes de déductibilité très différents en pratique.

c) Les provisions pour retraites ne sont pas déductibles en France

Le régime fiscal des provisions entre directement dans la détermination de la base imposable au titre de l'IS. En France presque toutes les provisions, sous certaines conditions, sont déductibles du résultat net, à l'exception des provisions pour les retraites. Si les provisions pour créances douteuses sont déductibles

dans tous les pays d'Europe, les provisions pour risques et litiges ne le sont pas au Danemark, en Espagne, en Grèce et en Italie. La déductibilité des provisions pour dépréciation de stock ou de titres est généralement la règle sauf en Belgique et aux Pays Bas (déductibilité des dépréciations sur les titres), en Grèce et au Portugal (déductibilité des dépréciations sur les stocks). Pour les provisions pour les retraites, les fluctuations de cours, de prix et pour les travaux d'entretien et de grosses réparations, les possibilités de déductibilité sont très diverses sur l'ensemble des pays européens.

d) Les règles d'amortissement des actifs incorporels sont plutôt défavorables en France

Pour être neutre, le système d'amortissement fiscal devrait s'aligner sur le système d'amortissement économique réel. Mais les règles

d'amortissement ne reflètent que très partiellement la réalité de l'usure du capital. Les règles d'amortissement sont particulièrement difficiles à comparer puisqu'elles diffèrent selon les objets. On peut distinguer les actifs corporels (immeubles bâtis, terrains, actifs mobiliers) des actifs incorporels (clientèle, licence, droit de propriété et goodwill (fonds de commerce)).

On peut ici noter qu'en France les amortissements des actifs incorporels ne sont pas déductibles alors qu'ils le sont dans la plupart des pays européens, au moins pour les licences, les droits de propriétés et le savoir faire.

e) L'appréciation des stocks se fait selon la règle du " premier entré, premier sorti "

Les appréciations de stocks se font en général selon la règle FIFO (" first in, first out "), sauf en Allemagne, où l'utilisation de cette règle est interdite. En France les stocks sont évalués par la règle FIFO ou au coût moyen.

f) En France, le report pour perte peut se faire en avant, comme en arrière

Les reports des déficits sur les exercices postérieurs se font en général soit à horizon de cinq ans comme en France, soit à horizon infini. Le report de déficits sur les exercices antérieurs n'est pas en général accepté dans la communauté européenne. Il l'est en France et aux Pays Bas en remontant sur les trois dernières années, en Irlande et au Royaume-Uni sur la dernière année uniquement.

L'imposition sur les transmissions d'entreprises en France

La transmission d'une entreprise donne lieu à des prélèvements fiscaux de nature différente selon que la succession se fait par suite de décès ou entre personnes vivantes.

a) Dans le cas d'une transmission entre personnes vivantes

Pour la transmission d'une entreprise individuelle, le cédant est immédiatement imposé sur les bénéfices et des plus values réalisés. Dans ce cas, on peut noter que la mise en société de l'entreprise individuelle avant sa transmission permet de transférer l'imposition des plus values à court terme des éléments amortissables de l'impôt sur le revenu (taux maximal de 54%) à l'impôt sur les bénéfices dont le taux de taxation sur les plus values est inférieur.

La transmission d'une entreprise exploitée en société donne lieu à la cession (à titre onéreux ou à titre gratuit) de titres sociaux et un versement des droits de mutation. Dans le cas le plus général, les plus values sur les titres sociaux sont alors taxés au taux réduit de 16%, soit 26% si on compte l'ensemble des prélèvements sociaux qui s'y ajoutent. Mais on peut noter deux cas d'exonération sur les plus values: celui de la cession de droits au sein du groupe familial et celui de la cession à titre gratuit de titres d'une société soumise à l'impôt sur les bénéfices.

Au delà de l'imposition sur les plus values, la transmission d'entreprise donne aussi lieu au paiement de droits de mutation. Ces droits d'enregistrement sont de 1%, plafonnés à 20 000F pour les cessions d'actions et de 4,8% pour les cessions de parts sociales.

b) dans le cas d'une succession à la suite d'un décès

La transmission d'une entreprise à la suite d'un décès conduit une taxation dans le cadre de l'impôt sur le revenu avec un barème spécifique allant de 5% à 40%. Une réduction des droits de succession acquittés est possible dans le cadre d'une donation avant le décès (entre 15% et 25% selon l'âge du donateur).

g) Le traitement des plus values de cession diffère entre pays

De manière générale, les plus values sur cession d'éléments d'actif sont imposées au taux commun de l'impôt sur les bénéfices. Cependant, on peut noter qu'en Belgique, les plus values sur les actifs financiers sont exonérées. En France, on distingue les biens détenus depuis moins de deux ans, qui sont imposés au taux normal de l'IS des autres qui sont taxés au taux de 23,75% (19% puis majorations de 10% et de 15%). En cas de réemploi de la plus value, la France, l'Italie et la Suède, n'autorisent ni exonération ni report de l'imposition.

Pour les plus values de cession de droits sociaux, le régime général est aussi de l'imposition au taux commun de l'IS. En France, on distingue les plus values tirées de la cession de parts sociales ou d'actions détenues depuis plus de deux ans, qui sont imposées au taux réduit de 23,75%.

La concurrence fiscale touchant à l'investissement

Les comparaisons précédentes montrent à quel point les systèmes fiscaux sont différents en Europe. Pour le seul impôt sur les bénéfices des sociétés, on observe déjà de nombreux points de divergence non seulement sur les taux marginaux d'imposition mais aussi sur le calcul de la base imposable. De manière générale, ces différences de règles fiscales sont lues par les investisseurs qui peuvent y voir soit un avantage, soit un inconvénient.

Pour terminer cette revue des prélèvements, nous examinerons quelques mesures fiscales que les pays ont mis en place dans l'idée d'attirer l'investissement ou de favoriser la création d'entreprises, donc

clairement dans une optique de concurrence fiscale.

Certaines mesures, telles que les mesures de déductions pour investissement ne sont pas généralisées en Europe. L'Allemagne, la Belgique et la Suède ont un système assez favorable sur ce point. L'Espagne, le Royaume-Uni et les Pays Bas acceptent une déductibilité d'une partie limitée de certains investissements. Le système français ne donne pas d'incitations fiscales par une déductibilité des investissements. Par contre, le système français possède, comme une très grande majorité de pays européens, un système de calcul des amortissements qui peut être accéléré dans certains cas. En particulier, les achats de logiciels, les dépenses en matériels destinés à économiser de l'énergie ou à protéger l'environnement, sont susceptibles d'être amortis sur une période exceptionnellement courte de 12 mois.

En France, comme en Espagne, certaines mesures d'incitations à l'investissement conduisent aussi à des réductions d'impôt sur le revenu, sous certaines conditions. En France, on peut citer l'exemple des réductions d'impôt auxquelles donne droit la souscription au capital de petites et moyennes entreprises. Mais ces réductions sur l'impôt sur le revenu sont peu généralisées en Europe.

Globalement, les mesures fiscales d'incitation à l'investissement doivent être évaluées au regard de leur efficacité à attirer les investissements. De ce point de vue, une enquête menée par la société Deloitte Touche Tohmatsu International est particulièrement intéressante. L'objectif de cette enquête était d'évaluer le rôle et l'impact des diverses mesures fiscales avantageuses offertes en Europe sur les

Eléments de comparaison des fiscalités européennes
Informations au 1er Janvier 1997

	France	Allemagne	Belgique	Espagne	Italie	Pays Bas	Roy.Uni	Irlande
Impôts sur les sociétés								
Taux d'imposition	41,6% (9) PME:20,9%(4)	32,2%, bén. dist. 48,4%, bén. non dist.(5)	40,2% PME : 29 à 37%	35% PME : 30%	53,2%	< 100 000 FL: 36% > 100 000 FL: 35%(6)	<300 000£:23% <1500 000 £: 33% (7)	10% (jusqu'en 2010) sinon de 28 à 36% (8)
Amortissements incorporels	non déductibles	C(1): 20 à 30% L(2): 12,5 à 33% Goodwill : 6,67%	C(1): 20 à 30% L(2): 12,5 à 33% Goodwill : 6,67%	C(1): 20% L(2)	C(1): 20% L(2)	C(1): 20% L(2)	L(2): 25%	L(2): sur 17 ans
Report déficitaire	en avant: 5 ans en arrière: 3 ans	en avant: infini en arrière : 2 ans	en avant: infini	en avant: 7 ans	en avant: 5 ans	en avant: infini en arrière : 3 ans	en avant: infini	en avant: infini
Mesures en faveur de l'investissement	Zones d'implantation fiscalement privilégiée	Zones d'implantation fiscalement privilégiée	Centre de coordination fiscalement privilégiée			Advance Ruling	Faible taux d'IS	Faible taux d'IS
Taxe professionnelle ou équivalent	Oui	Oui, abandon de la base capital de la TP au 01/01/1998	Non	Oui, IAE	Non,impôt local inclus dans IS	Non	Non	Non
Impôts fonciers	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
TVA, taux normal	20,6%	15%	21%	16%	19%	17,5%	17,5%	21%
Taux réduit	2,1%; 5,5%	7%	1%;6%;12%	4%;7%	4%;10%;16%	6%	5%	3,3%;12,5%
Taux zéro	non	non	oui	non	non	non	oui	oui
Taux de cotisations sociales								
Employeur	40%	7,5%; 13,4%	40%	30,8%	43%	11,65%	10,2%	12%
Employé	20%	7,5%; 13,4%	13,07%	6,4%	9,9%	12,4%	10%	14,35%
Impôt sur le revenu								
Taux maximal	54%(3)	53%	55%	56%	51%	60%	40%	48%
Taux minimal	10,5% (3)	33,5%	25%	20%	10%	37,5%	20%	27%
Plus values mobilières	23.75% (9)	0	0	0; 20% ou 35%	IR; ??	0	IR	40%

(1) Clientèle acquise

(2) Licences et droits de propriétés

en Espagne, en Italie, aux Pays Bas, amortissement linéaire sur durée effective ou légale de protection

(3) non compris, CSG, CRDS ; (4) sur les 200 000F de bénéfices réinvestis, pour des PME de CA < 50MF

(5) en 1998: 31.6% pour les bénéfices distribués et 29,5% pour les bén. non distribués

(6) en 1998: taux unique de 35%

(7) en 1998: PME:21%, grandes entreprises:31%

(8) le taux d'IS de 10% est réservé à certaines activités industrielles.

(9) Taux de 33,3% et 19% majorés de 10% et de 15% temporairement

décisions d'investissement des multinationales à travers le monde, en interrogeant 350 multinationales implantées, en Europe, aux Etats-Unis, au Canada, à Hong Kong et au Japon. De cette enquête, il ressort qu'un certain nombre de mesures d'incitations fiscales ont influencé plus de 20% des investisseurs dans leur décision de localisation.

En particulier, le système irlandais de taxation, avec un taux d'imposition de 10% ressort comme étant le système qui a influencé le plus les décisions des investisseurs. En effet, plus de 50% d'entre eux ont déclaré que ce faible niveau d'imposition avait influencé leur choix de localisation. Sur les 10 principaux systèmes fiscaux cités par les entreprises, trois relèvent directement du faible taux d'imposition: il s'agit des systèmes irlandais, anglais et finlandais. Au Royaume-Uni, le taux d'imposition maximum de l'impôt sur les bénéfices est de 31%. Il est de 28% en Finlande.

Les sept autres avantages fiscaux cités par les multinationales sont d'un autre ordre. Ils concernent soit des facilités de consolidation ou de coordination des groupes (Belgique, Danemark), soit des règles spécifiques (" advance rulings " aux Pays Bas), soit des régimes particuliers de réductions de l'impôt liées à certaines zones d'implantations fiscalement privilégiées (France, Allemagne).

En France, les mesures fiscales citées par les multinationales concernent les exonérations liées aux zones fiscalement privilégiées. On peut noter les exonérations pour les entreprises nouvelles implantées dans des zones éligibles à la prime d'aménagement du territoire, les territoires ruraux de développement prioritaire et les zones de redynamisation urbaine. Il existe aussi des zones

franches urbaines et des zones d'investissement privilégiées, comme le Nord-Pas de Calais où le crédit d'impôt peut atteindre 22% de l'investissement industriel.

Les résultats de cette enquête auprès de multinationales permettent de conclure que la concurrence fiscale qui permet d'attirer les investissements étrangers sur le territoire national a déjà commencé et que certaines entreprises multinationales peuvent y être sensibles. Au delà de l'impôt sur les sociétés, d'autres impôts peuvent aussi peser dans la comparaison de la pression fiscale pesant sur les entreprises. Ce sont en particulier les taxes foncières, la TVA et dans certains pays la taxe professionnelle. Nous résumons les principales disparités des systèmes fiscaux en Europe dans un tableau synthétique.

Prélèvements et compétitivité

Que conclure de ces comparaisons sur la fiscalité des entreprises et notamment des différences de régimes concernant l'impôt sur les bénéfices ? Des analyses descriptives qui précèdent, on peut noter la forte disparité des systèmes de taxation sur les entreprises européennes. Si le poids dans le PIB de l'impôt sur les bénéfices est relativement plus faible en France, c'est que les autres charges des entreprises (cotisations sociales et taxe professionnelle) sont beaucoup plus importantes. Ces charges supplémentaires sont déductibles du résultat net et réduisent donc l'assiette de l'impôt sur les bénéfices. Ceci explique dans une large mesure que l'impôt sur les sociétés rapporte plutôt moins en France, alors le taux d'imposition est relativement élevé et en total, le taux des prélèvements obligatoires est élevé en France.

Nous avons vu aussi que les Etats sont poussés à développer des mesures fiscales qui sont fiscalement avantageuses pour l'investissement. C'est en particulier ce que montre l'enquête réalisée auprès de multinationales par Deloitte Touche Tohmatsu International qui met en avant le rôle attractif de certains systèmes fiscaux, comme le taux de taxation de 10% en Irlande pour les activités industrielles et les exonérations liées à certaines zones d'implantation en France et en Allemagne. On peut cependant craindre que cette concurrence fiscale ne favorise en premier lieu les investissements les plus mobiles, c'est-à-dire ceux des multinationales au détriment des PME. De plus, la concurrence fiscale conduit à une taxation relativement plus forte des facteurs de production les moins mobiles, c'est-à-dire à une surtaxation du travail par rapport au capital.

Au delà de la comparaison directe des systèmes de prélèvements, nous terminerons ce chapitre par un essai d'analyse de l'incidence économique des prélèvements sociaux et fiscaux.

a) L'incidence économique des systèmes de prélèvements en Europe

L'incidence d'un impôt sur l'équilibre économique n'est pas directe-

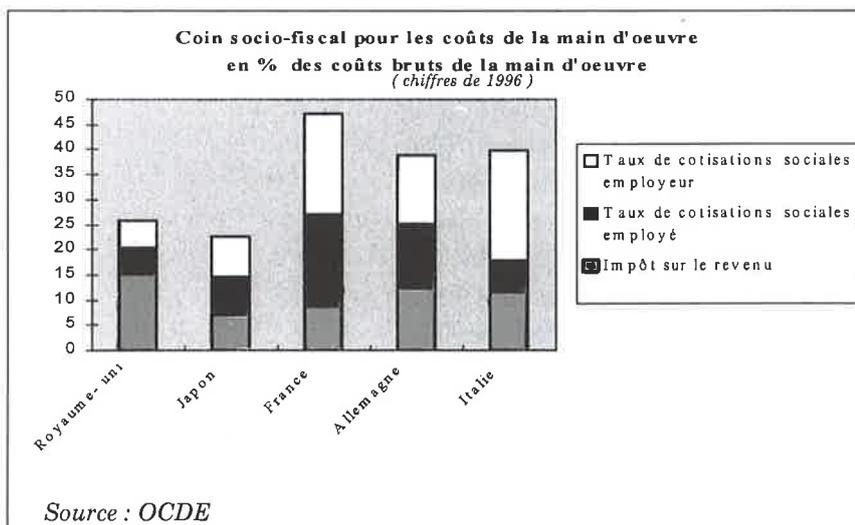
ment liée à l'acteur économique qui paie l'impôt. On peut prendre comme exemple simple les cotisations sociales qui sont payées par les employés et celles qui sont versées par les employeurs. Alors qu'elles sont payées théoriquement par des acteurs économiques différents, leur incidence finale est relativement proche dans la mesure où toutes deux participent à l'écart entre le coût perçu par l'employeur et le salaire net reçu in fine par les salariés. Ce sont donc deux composantes d'un même coin socio-fiscal.

On a noté précédemment que la France est un des pays d'Europe où les charges patronales sont les plus élevées mais cette différence structurelle du système fiscal doit être intégrée dans l'ensemble du système fiscal. C'est la comparaison du coin socio-fiscal en Europe, qui permet d'estimer l'incidence de la fiscalité sur le marché du travail. De la même manière, l'incidence de la fiscalité sur la demande d'investissement peut être théoriquement évaluée par des comparaisons de coin fiscal pour les sociétés, ce coin fiscal étant défini comme la différence entre le rendement d'un investissement avant et après impôt.

b) Le coin socio-fiscal sur le coût de la main d'oeuvre

L'OCDE calcule le coin socio-fiscal portant sur le coût de la main d'oeuvre pour différents pays, sur la base des données de comptabilité nationale. Le tableau suivant, extrait de ces travaux, montre le caractère atypique de la France.

Rexecode a aussi calculé un coin social et fiscal complet sur une base microéconomique, à partir d'exemples d'entreprises dans trois pays européens (France, Royaume-Uni, Allemagne). Le tableau suivant



montre le niveau élevé et la plus forte progressivité du coin socio-fiscal en France.

La France apparaît comme le pays d'Europe où le coin socio-fiscal est le plus élevé, c'est-à-dire que l'écart entre le coût du travail pour l'employeur et le salaire net reçu par le salarié (après impôt sur le revenu) est particulièrement élevé.

c) Le coin fiscal sur le capital productif

Les prélèvements obligatoires introduisent aussi un écart entre le coût pour l'entreprise du capital productif et la rémunération nette après prélèvements sociaux et fiscaux de la rémunération nette de ce capital.

L'OCDE a tenté aussi des calculs de cette nature. Ceux-ci s'avèrent cependant trop partiels pour qu'on les rapporte ici. La question est en effet d'autant plus complexe qu'intervient le statut juridique du détenteur du capital et tous les modes de financement possibles du capital (donc de surcroît la fiscalité de l'épargne). Nous nous contenterons de suggérer par un calcul simple que le coin fiscal sur le capital productif est aussi très élevé, souvent plus élevé que le coin sur le facteur travail.

Le tableau suivant donne à titre illustratif le calcul du coin socio-fiscal sur 100 francs de bénéfice social distribuables, après paiement de la taxe professionnelle.

Le coin socio-fiscal est de l'ordre de 100% à 200% du montant net reçu par l'apporteur de capital. Il serait

Coût total pour l'employeur pour un salaire net d'impôt de 100F Cas d'un salarié marié, deux enfants salaire brut mensuel en F

	France	Allemagne	Royaume Uni
6 664	151	144	107
12 000	181	153	127
25 000	193	185	143
40 000	205	185	155
100 000	266	214	171

source : " L'incidence des charges fiscales et sociales sur la localisation d'activité ", revue de Rexecode n° 58, 1er trimestre 1998.

légitime de regrouper la taxe professionnelle et l'impôt sur les sociétés dans la mesure où la charge de l'une allège celle de l'autre. La taxe professionnelle étant du même ordre de grandeur que l'impôt sur les sociétés (mais le mécanisme différent), on parvient à un coin socio-fiscal de l'ordre de 200 à 300 du revenu net, supérieur au coin socio-fiscal sur le facteur travail.

Le "coin socio-fiscal sur le salaire est élevé...

... mais le coin socio-fiscal sur le facteur capital est encore plus élevé.

Coin fiscal sur le capital du point de vue de l'actionnaire en France

	Taux marginal d'imposition sur le revenu	
	33%	54%
1- Bénéfice imposable	100	100
2- Impôt sur les sociétés	41,6	41,6
3- Bénéfice net	58,4	58,4
Détermination du revenu imposable		
4- Avoir fiscal (50% du 3)	29,2	29,2
5- Revenu (y compris avoir fiscal)	87,6	87,6
6- CSG déductible	-4,5	-4,5
7- Revenu imposable	83,1	83,1
Détermination des prélèvements		
8- Prélèvements sociaux (10% de 5)	8,8	8,8
9- Impôt sur le revenu (taux appliqué à 7)	27,7	44,9
Coin fiscal (8+9+2-4)	48,9	66,1
Revenu net	51,1	33,9
Ratio: bénéfice imposable sur revenu net	195,6	295



Conclusion générale

Un essai d'interprétation de la compétitivité française

L'économie est un système complexe dans lequel chaque partie influence le tout et en retour le contexte d'ensemble contribue à la performance de chacun. Nous avons examiné dans cette étude plusieurs aspects des résultats et de l'environnement de l'industrie française. Quels enseignements peut-on en tirer du point de vue de sa compétitivité à la veille de l'euro ?

Un premier constat est que nos échanges extérieurs sont en excédent. C'est une situation à première vue favorable puisqu'elle montre que nous exportons plus de valeur vers le reste du monde que nous en importons. Mais cette situation, que l'on observe aussi dans plusieurs pays européens, reflète plusieurs années de croissance faible en France et en Europe qui ont ralenti le flux des achats effectués à l'étranger. De ce point de vue, elle ne traduit pas une situation satisfaisante. Au demeurant les parts de marché industrielles de la France n'augmentent pas. Elles se situent même plutôt à un niveau bas, avec il est vrai un début modeste de redressement.

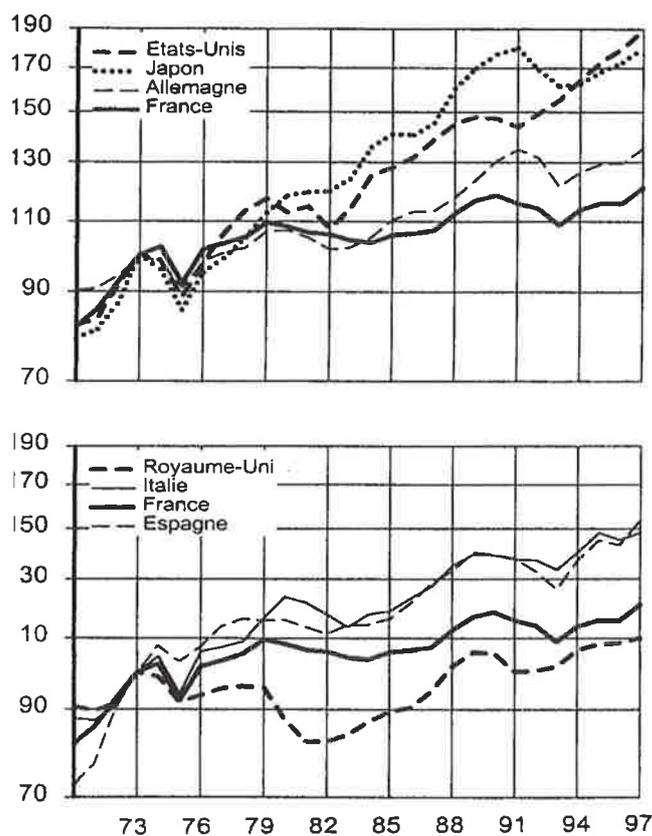
La compétitivité-prix des produits français a été préservée. Il apparaît clairement qu'après un dérapage des coûts de production et plusieurs dévaluations du franc au début des années quatre-vingt, la maîtrise re-

trouvée des coûts salariaux a permis de faire face à la concurrence des prix internationaux. Dans un contexte de concurrence très intense, les dévaluations brutales de plusieurs monnaies européennes ont conduit à de nouveaux efforts de marge des entreprises industrielles sans éviter pour autant des pertes de marchés et un recul des volumes. Le retour des monnaies à des rapports de change normaux a rétabli la situation antérieure, sans effacer pour autant les pertes des années de déséquilibre.

D'un point de vue plus structurel, il apparaît que l'environnement des infrastructures françaises est bon. En revanche le contexte institutionnel apprécié par le niveau des prélèvements paraît faible au regard des critères macroéconomiques. Il faut certes se garder de conclure trop rapidement à des corrélations ou à des causalités simples. Mais un coin socio-fiscal élevé ne constitue pas un avantage de compétitivité. Or le coin socio-fiscal est particulièrement élevé en France tant pour le facteur travail que pour le facteur capital productif.

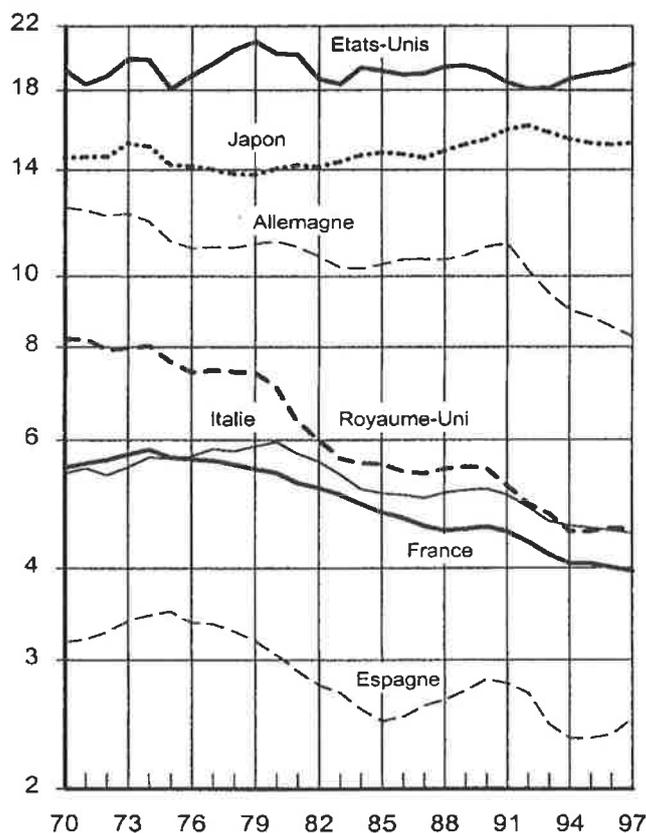
Au total, il semble que l'industrie française entre dans l'euro avec à la fois une certaine capacité de résistance par les prix à la concurrence mais aussi une situation industrielle affaiblie. La capacité de résistance est attestée par la stabilisation récente des parts de marché et par le maintien de la compétitivité-prix. Mais ces résultats ont eu semble-t-il un prix élevé. Ils ont en effet, été

Production industrielle (1973=100)



© REXECODE

Emploi (millions)



obtenus par une croissance industrielle faible, plus faible que dans la plupart des autres grands pays et par un repli de l'emploi industriel particulièrement marqué.

La comparaison montre que la France affiche la plus faible croissance industrielle et le plus fort recul de l'emploi industriel après le Royaume-Uni sur la période 1970-1997. Ce résultat est préoccupant car il témoigne d'une moins bonne réaction de l'emploi industriel à des données mondiales relativement comparables pour l'ensemble des pays développés. C'est probablement vers les facteurs internes qu'il faut se tourner, facteurs d'environnement institutionnel, niveau et modalités des prélèvements, réactivité du système économique et social. Une analyse d'ensemble sort certainement du cadre de cette étude, mais le constat nous semble suffisamment essentiel pour que nous terminions par lui.

Sur un quart de siècle, l'industrie française a plutôt perdu des parts de marché tout en s'efforçant de limiter le recul par un effort permanent de productivité et de compétitivité-prix. La situation récente traduit une certaine stabilisation des parts de marché, il est vrai à un niveau plutôt bas. Confrontée à la fois à une succession de chocs externes mais aussi à des chocs internes dus à l'augmentation des prélèvements obligatoires, les entreprises industrielles ont réagi pour préserver leur compétitivité-prix mais la base industrielle de l'économie française s'est réduite. Cette contraction relative par rapport aux pays développés constitue un défi majeur pour la politique économique française à la veille de l'euro. Le redressement conjoncturel récent est peut-être l'occasion de rechercher les conditions permettant de transformer le rebond industriel en croissance durable.

Annexe

La position de la France sur les marchés émergents

La position de la France sur les marchés émergents est définie comme la part des exportations françaises dans les exportations totales à destination de cette zone de pays. On distingue les trois grandes zones émergentes que sont l'Asie, l'Amérique latine et les pays de l'Est

- La position de la France sur les marchés asiatiques est stable depuis 20 ans

Sur le total des exportations vers la zone asiatique, les exportations de cette même zone, c'est-à-dire, le commerce intra zone, s'est très largement développé au cours des 15 dernières années. Ainsi la part de marché des pays asiatiques sur leur propre marché a plus que doublé, passant de 20% à plus de 40% depuis 1985. Parmi les pays de la zone asiatique, tous les pays voient leur part de marché progresser lentement, à l'exception de la Chine dont la part relative s'est contractée en 1993. Ces gains de part de marché se sont opérés au détriment des exportations en provenance de l'Europe, du Japon, des Etats Unis, et du Moyen Orient.

Ainsi depuis 1985, le Japon a perdu près de 6 points de part de marché, mais il reste un des premiers pays exportateur vers cette zone, avec environ 18% du marché. Sur la même période, l'Europe a perdu près de 4 points. Depuis le début des années 1990, la part des exportations européennes vers les pays asiatiques est stabilisée et représente environ 16% du marché. Les exportations américaines avaient bien résisté jusqu'à la fin des années 1980 mais, depuis leur part

relative diminue pour atteindre un peu plus de 12% en 1996. Avec la baisse du prix du pétrole, la part relative des exportations en provenance du Moyen Orient s'est véritablement effondrée dans la première partie des années 1980 avant de se stabilisée autour de 4%.

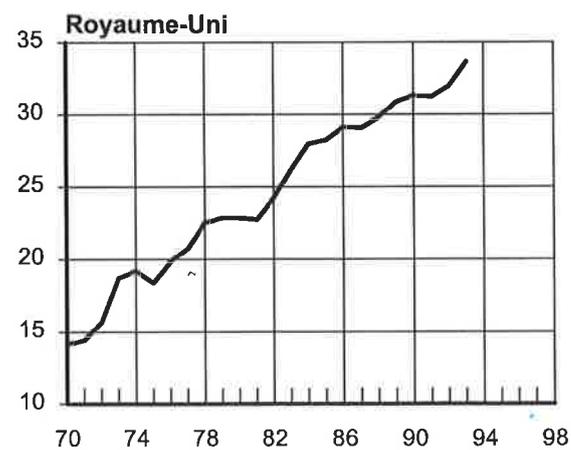
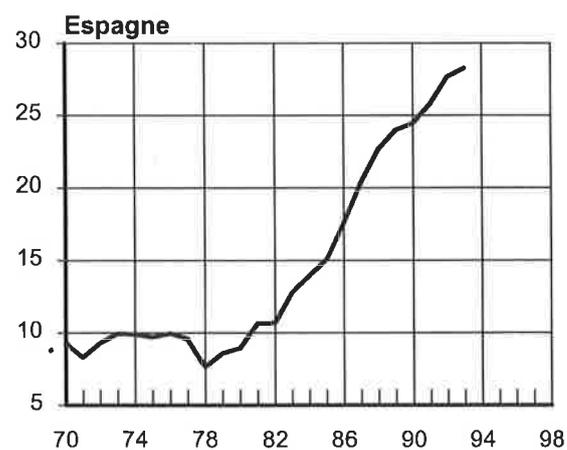
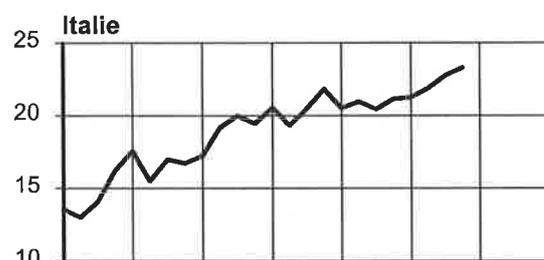
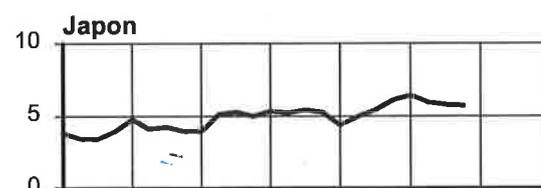
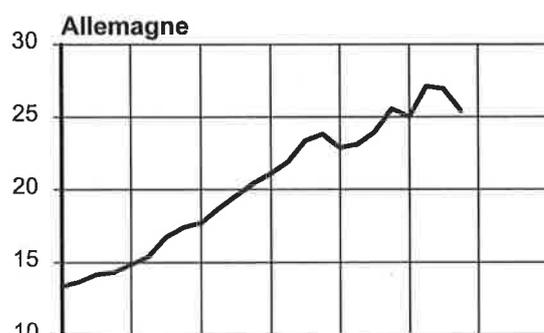
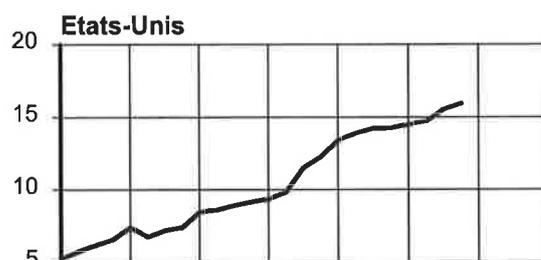
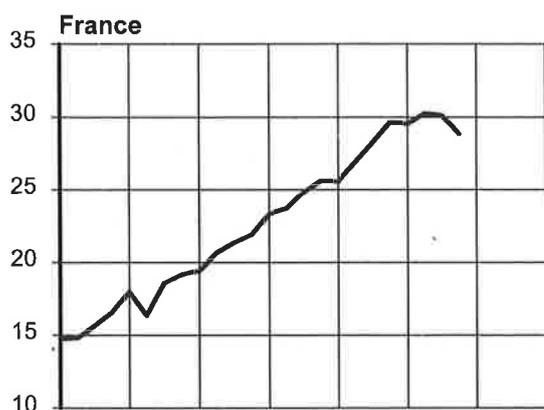
Parmi les pays d'Europe, c'est l'Allemagne qui détient le plus de part de marché en Asie, environ 4% soit le double de la part de marché de la France. La part de marché de la France sur ces marchés est stable depuis le début des années 1980. La France ne gagne pas de part de marché, elle n'en perd pas non plus contrairement au Royaume-Uni dont la part des exportations a diminué de moitié en vingt ans. Il faut noter que l'Italie, dont la part de marché est proche de celle de la France continue de gagner lentement des parts de marchés en Asie.

- La France perd des parts de marché en Amérique Latine

En Amérique latine, ce sont les pays de l'Alena qui domine le marché avec une part de marché de plus de 30%. Mais depuis le début des années 1990, ces pays perdent des part de marché au profit des pays asiatiques (10% du marché) et du commerce intra zone (environ 20% du marché).

La part des exportations françaises à destination de cette zone progressaient lentement jusqu'au début des années 1990. Depuis la France et le Royaume-Uni sont les seuls pays européens qui perdent des parts de marché sur cette zone. On note assez clairement les gains de parts de marché des pays du sud de l'Europe, Espagne et Italie.

Comparaisons internationales des taux de pénétration du marché intérieur en valeur (1970-1993)



Source : OCDE - base de données STAN

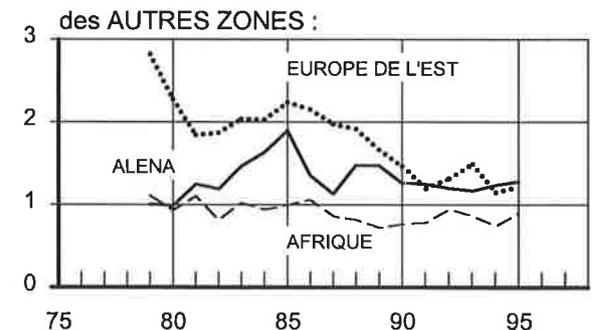
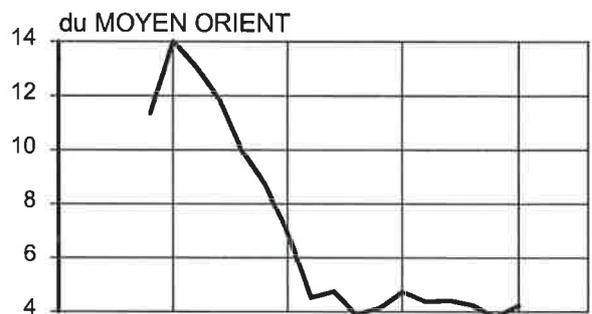
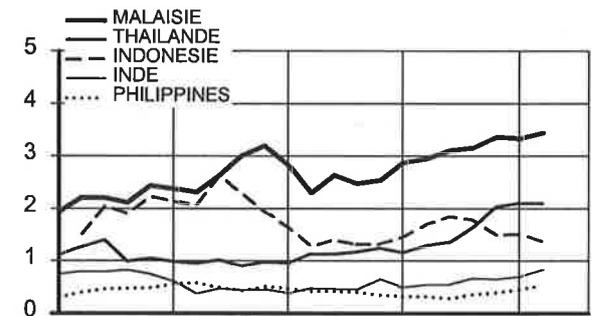
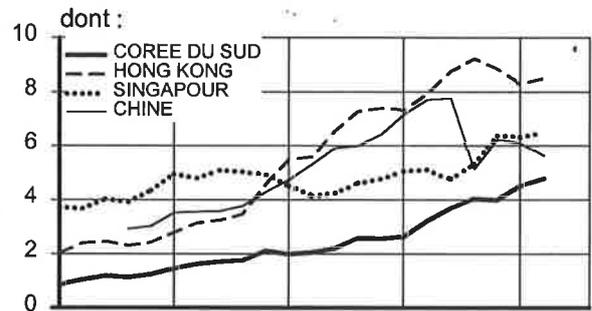
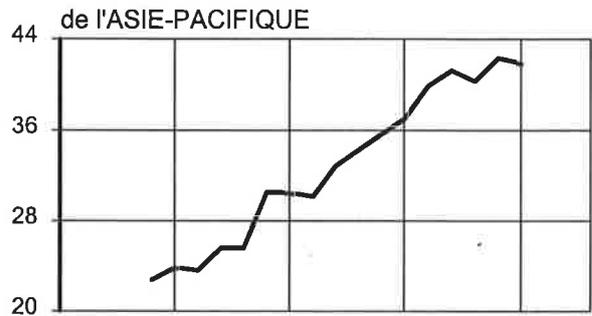
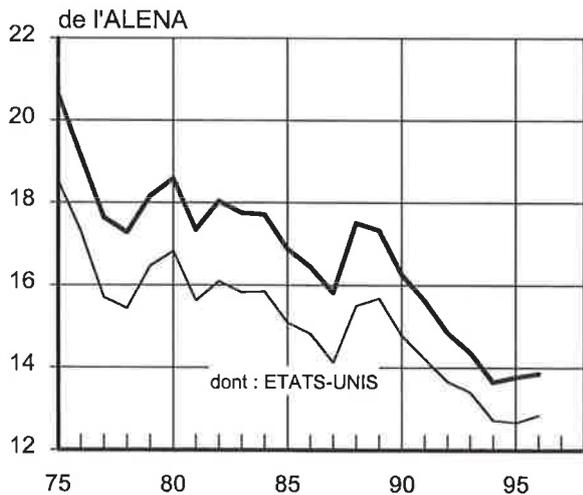
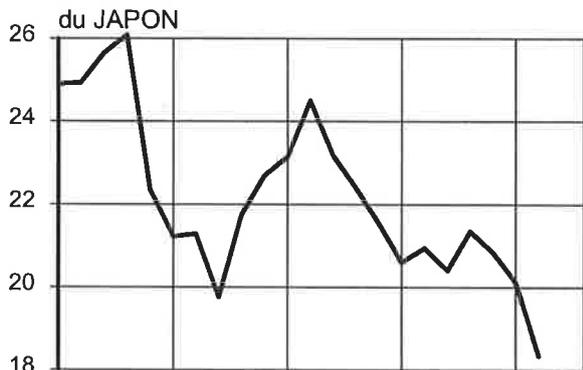
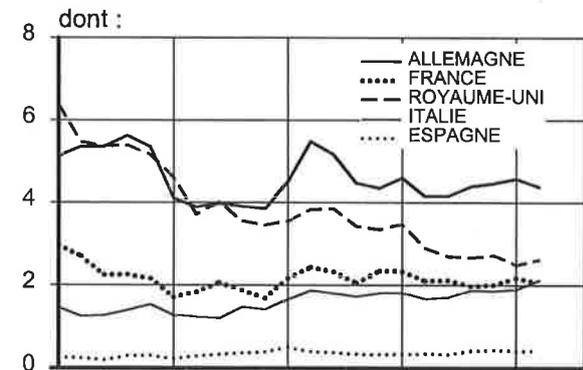
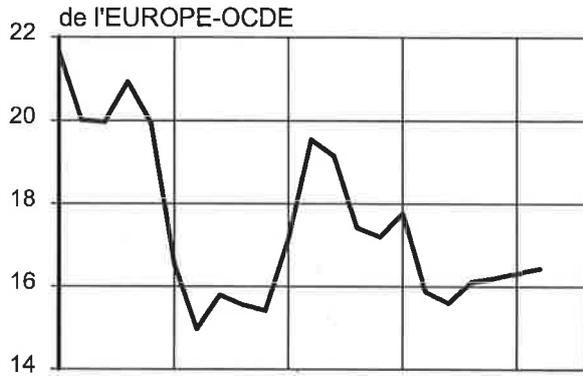
© REXECODE

- La part de marché de la France dans les importations des pays de l'Est reste faible

Sur les marché des pays de l'Est de l'Europe, on observe une décroissance du commerce intra zone, qui s'est d'ailleurs nettement ralentie depuis l'ouverture de ces marchés au début des années 1990. Le commerce intra zone représente tout de même 30% des exportations vers cette destination. A elle seule , la Russie représente 10% du marché des exportations.

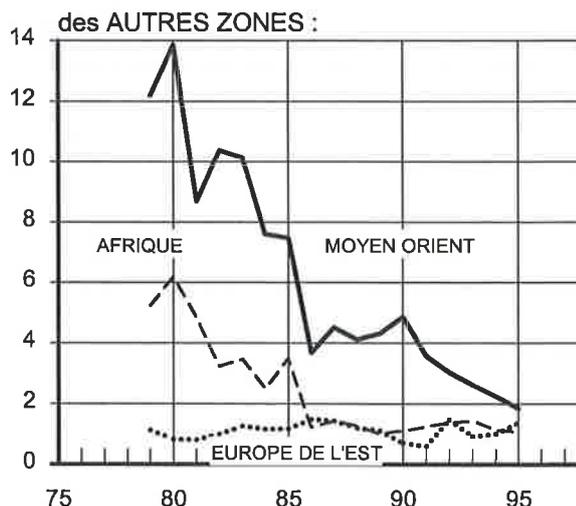
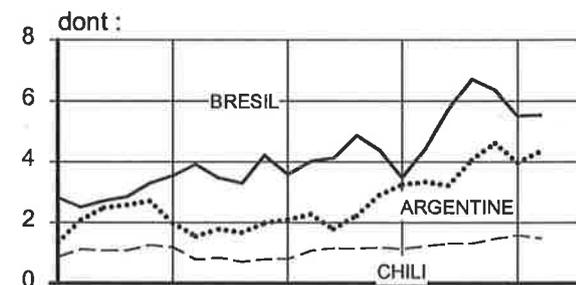
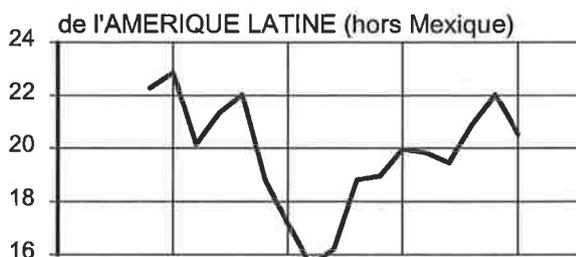
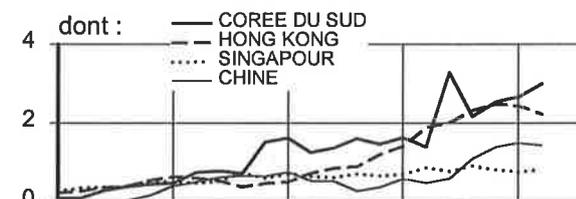
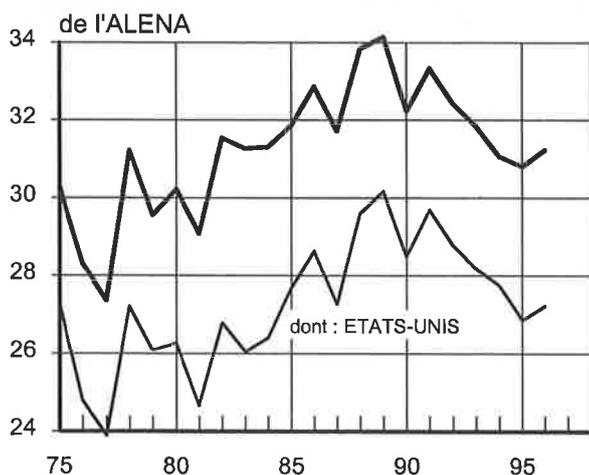
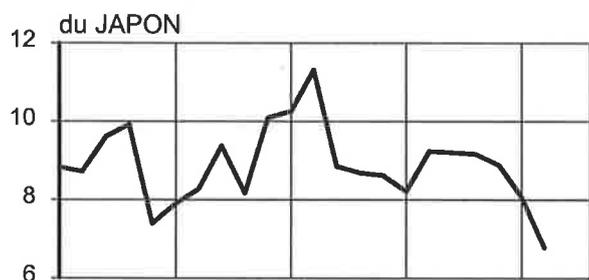
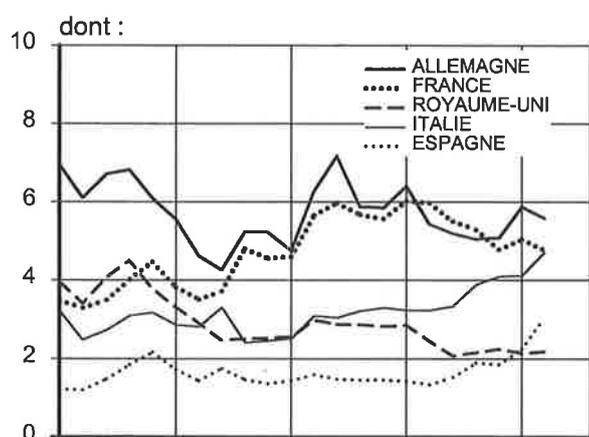
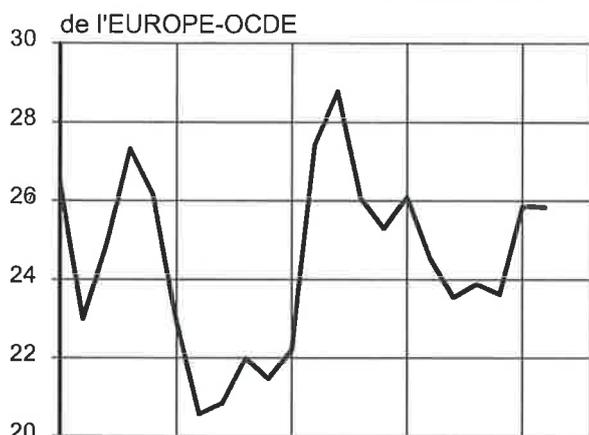
C'est l'Allemagne qui a le plus bénéficié de l'ouverture de ces marchés, en partie du fait de sa proximité géographique. Entre 1985 et 1995, la part de marché des allemands a doublé, passant de 10 à 20%. Mais l'Italie a aussi su tirer profit de ces nouveaux marchés européens et a doublé sa part de marché de 4% au milieu des années 80 à 8% en 1996. Les autres pays d'Europe voient leur part de marché progresser très lentement. C'est notamment le cas de la France dont la part de marché est faible, de l'ordre de 4%.

EXPORTATIONS VERS L'ASIE-PACIFIQUE Répartition selon l'origine (%)



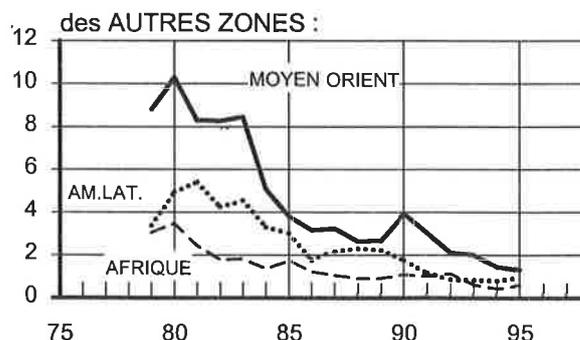
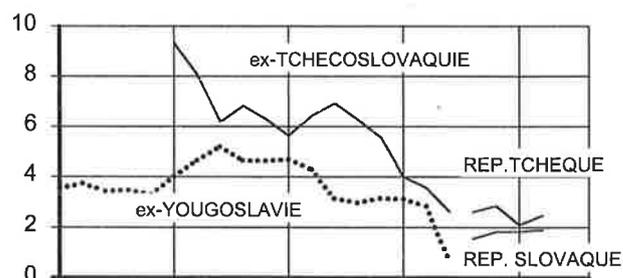
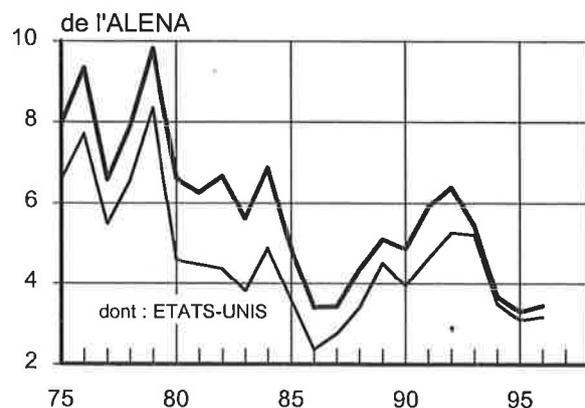
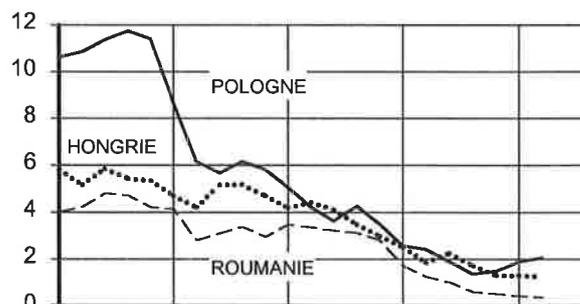
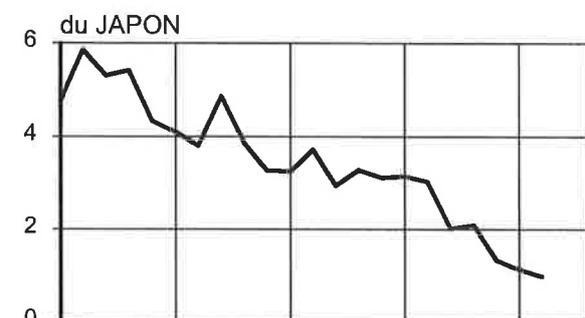
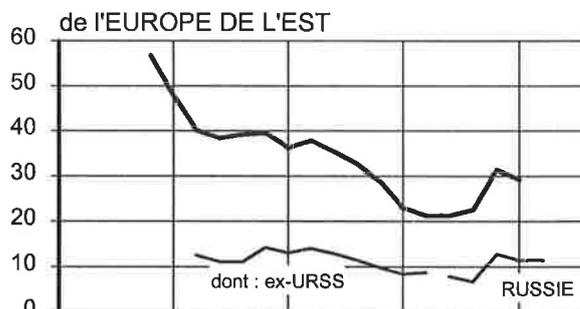
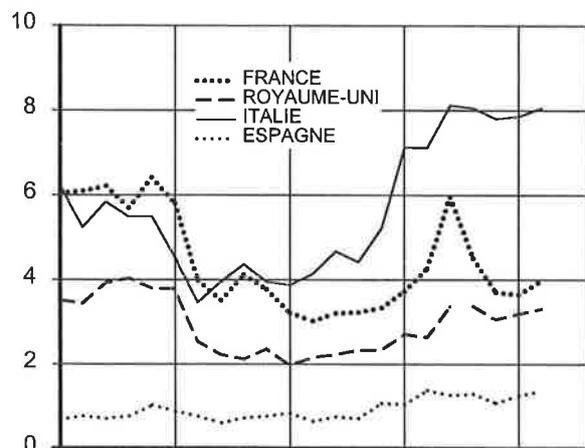
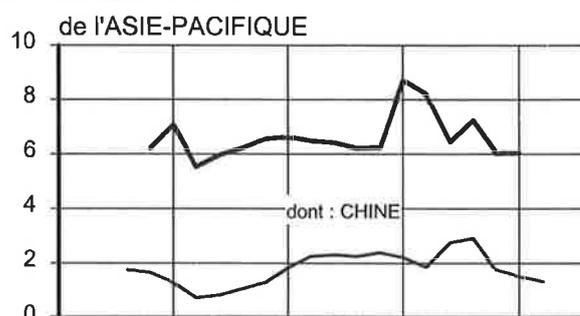
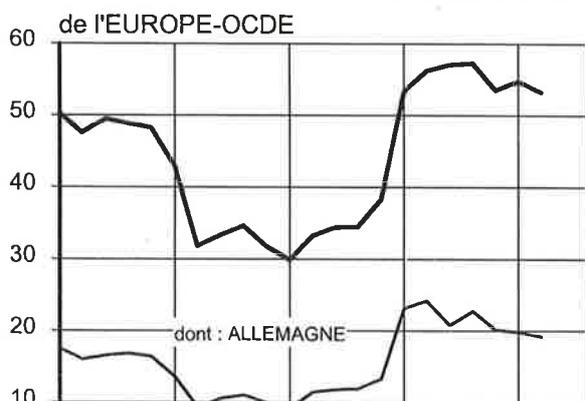
© REXECODE 13/06/1997

EXPORTATIONS VERS L'AMERIQUE LATINE Répartition selon l'origine (%)



© REXECODE 13/06/1997

EXPORTATIONS VERS L'EUROPE DE L'EST Répartition selon l'origine (%)



© REXECODE 13/06/1997

Sommaires des numéros antérieurs

(les n°s 1 à 35 ont été publiés sous le timbre Revue de l'Ipecode)

- N°1 (mars 1983) - Le modèle ICARE
- N°2 (juillet 1983) - Perspectives pour l'économie française 1983
- N°3 (novembre 1983) - Perspectives pour l'économie française 1983-1984
- N°4 (février 1984)⁽¹⁾ - Le partage de la valeur ajoutée dans l'économie française 1970-1982
- N°5 (juin 1984) - Perspectives pour l'économie française 1984-1985
- N°6 (novembre 1984)⁽¹⁾ - Rentabilité et endettement des entreprises françaises
- N°7 (février 1985) - L'encadrement du crédit : abolition ou consolidation ?
- N°8 (juin 1985) - Perspectives pour l'économie française 1985-1986
- N°9 (octobre 1985) - Performances des entreprises françaises 1970-1984
- N°10 (décembre 1985)⁽¹⁾ - L'économie française en 1985 et 1986
- N°11 (mars 1986)⁽¹⁾ - Le coût des licenciements et son incidence sur l'emploi
- La dette publique française
- N°12 (juin 1986)⁽¹⁾ - Perspectives pour l'économie française 1986-1987
- Du bon usage du contre-choc pétrolier
- N° Hors Série (octobre 1986)⁽¹⁾ - L'agriculture française en 1986
- N°13 (décembre 1986) - Prévisions monétaires et financières pour 1976-1987
- Comportement financier des ménages
- Comportement financier des entreprises.
- N°14 (décembre 1986) - L'économie française en 1986-1987
- N° 15 (avril 1987) - Perspectives pour l'économie française 1987-1988
- La libération des prix des services : dérapages ou rattrapages ?
- N° 16 (juin 1987) - Le rôle des réserves obligatoires dans la politique monétaire
- La collecte des liquidités depuis 1970
- Le coût du travail en France et en Allemagne
- N° Hors Série (octobre 1987)⁽¹⁾ - L'agriculture française en 1987
- N°17 (novembre 1987)⁽¹⁾ - La politique de taux d'intérêt des grandes banques centrales
- Les importations françaises : une analyse statistique
- N° 18 (décembre 1987) - Le cours des actions françaises et américaines
- Les conséquences de la crise boursière sur les comportements de dépense
- Le développement récent du crédit à la consommation
- Trois scénarios pour l'économie mondiale
- L'économie française en 1988
- N° 19 (avril 1988) - Les dépenses des administrations publiques en France et en Allemagne
- Déficit public et déficit extérieur ? Y a-t-il un lien ?
- L'économie française jusqu'en 1992
- Le degré de liberté de la politique économique
- N° 20 (juillet 1988) - Perspectives pour l'économie française 1988-1989
- Les faillites d'entreprises
- Réflexions sur la fonction de demande de monnaie aux Etats-Unis
- N° 21 (octobre 1988) - L'économie française en 1988 et 1989
- La transmission des fluctuations boursières : un peu d'économétrie
- N° 22 (décembre 1988) - De 1988 à 1989, à travers le modèle ICARE réestimé de l'IPECODE
- ICARE 1980, le modèle en nouvelle base de comptabilité nationale
- La situation financière du secteur Textile-Habillement
- N°23 (avril 1989) - 1989-1990, l'inflexion dans la continuité
- Perspectives pour l'économie française 1989-1990
- La rémanence de la TVA en France, les conséquences de la suppression de la TVA grévant les produits pétroliers blancs
- N°24 (juillet 1989) - 1989-1990, quelle inflexion, quelle continuité ?
- Les nouvelles prévisions conjoncturelles de l'IPECODE
- Une augmentation des investissements formation
- Les statistiques d'investissements formation
- N° 25 (octobre 1989) - Perspectives pour l'économie française 1989-1990
- N°26-27 (avril 1990) - L'économie mondiale en 1990 et 1991
- L'économie française en 1990-1991
- Un modèle conjoncturel international : IMAGE
- L'investissement dans le modèle ICARE
- L'agriculture française face aux nouvelles données européennes et mondiales
- N° 28 (juillet 1990) - Croissance et répartition : des contraintes inévitables
- L'économie mondiale à l'horizon 1995 : des raisons d'optimisme
- Projections de l'économie française jusqu'en 1995
- N° Hors Série (septembre 1990)⁽¹⁾ - Les effets des "chocs d'août 1990" sur l'économie française
- N° 29 (décembre 1990) - Une projection de l'économie française pour 1991-1992
- N° Hors Série (n°s 30-31)(avril 1991)⁽¹⁾ - Les marges de la politique économique au printemps
- 1991- Perspectives économiques pour 1991-1992
- N° Hors Série (n°32) (juillet 1991)⁽¹⁾ - S'il se prolongeait, le recul de l'investissement pèserait sur les perspectives économiques françaises

- N° Hors Série (n°33) (octobre 1991)¹⁾ - Politique Economique et Perspectives pour 1992
- N° Hors série (n°34) (janvier 1992)¹⁾ - Le "choc" de la crise du Golfe a-t-il durablement modifié le comportement de consommation des ménages ?
- N° 35 (avril 1992) - Perspectives Economiques pour 1992 et 1993
- N° 36 (juillet 1992) - L'entreprise et la pratique de l'intéressement
- N° 37 (octobre 1992) - 1993 : A la recherche d'une stratégie économique
- Perspectives d'environnement international pour 1992 et 1993
- Perspectives de l'économie française pour 1992 et 1993
- Dévaluation et taux d'intérêt
- N° 38 (janvier 1993) - Déficit et dettes publiques dans les pays de la CEE : "l'effet boule de neige"
- La situation économique en Russie : faits, analyses et perspectives
- N° 39 (avril 1993) - Perspectives économiques 1993-1994
- N° 40 (juillet 1993) - La situation financière des entreprises françaises au début 1993
- Allemagne : après la réunification, une consolidation laborieuse
- Agriculture : quelques enjeux macroéconomiques et commerciaux liés à la réforme de la PAC
- R&D et performances à l'exportation
- Indicateurs des cycles conjoncturels 1974-1993
- N° 41 (octobre 1993) - Perspectives économiques 1993-1994
- N° 42 (janvier 1994) - Points de vue sur le commerce mondial
- N° 43 (avril 1994) - Perspectives économiques 1994-1995
- N° 44 (juillet 1994) - Effort pour l'environnement des entreprises françaises
- Tendances du commerce extérieur et de la compétitivité française
- Evolution des placements et de l'endettement des ménages en France
- N° 45 (octobre 1994) - Perspectives économiques 1994-1995
- La situation financière des entreprises françaises
- Les erreurs de mesure des comptes trimestriels
- Performances comparées à l'exportation
- N° 46 (janvier 1995) - Peut-on expliquer les fluctuations récentes du change Dollar/Mark ?
- Le marché des bureaux analysé du côté de la demande
- Une prévision à court terme de l'investissement productif au Japon
- Population et PIB : un aperçu des tendances longues
- N° 47 (avril 1995) - Perspectives économiques 1995-1996
- Quelques aspects statistiques de la réunification allemande
- N° 48 (juillet 1995) - Industrie 1995 : le rapport de Rexecode pour le G.f.i
- N° 49 (octobre 1995) - Perspectives 1995 - 1996
- N° 50 (février 1996) - Le transport de marchandises : comment mesurer le service rendu
- Graphiques du cycle conjoncturel
- N° 51 (avril 1996) - Perspectives 1996 - 1997
- N° 52 (juillet 1996) - Industrie 96 : relancer l'industrie par l'innovation - L'industrie française dans l'expectative - L'excédent industriel augmente, les parts de marché reculent - Le cercle vertueux de l'innovation - Des positions françaises meilleures en recherche qu'en innovation - Renforcer notre capacité d'innovation
- N° 53 (octobre 1996) - Perspectives conjoncturelles meilleures, mais l'ajustement structurel reste indispensable
- Perspectives de l'économie française
- Perspectives mondiales
- Une comparaison des finances publiques de la France et de l'Allemagne
- Notre problème actuel est-il vraiment la déflation ?
- N° 54 (1er trim. 1997) - Quels effets attendre de la loi Robien
- L'apport de la cotation en bourse
- La Corée du Sud à la recherche d'un nouvel équilibre
- Perspectives démographiques mondiales
- Projections démographiques dans cinq grands pays européens
- N° 55 (2ème trim. 1997) - Perspectives de l'économie française
- Perspectives de l'économie mondiale
- Tableaux de la convergence européenne
- Graphiques des cycles conjoncturels
- N° 56 (3ème trim. 1997) - L'Europe contrainte au changement structurel
- Dépenses publiques et emploi : l'exemple des Pays-Bas
- Perspectives de la croissance asiatique
- Trois questions sur l'euro
- N° 57 (4ème trim. 1997) - Des concepts pour un bon diagnostic économique : profitabilité et surplus de productivité.
- Perspectives de l'économie française
- Perspectives de l'économie mondiale
- Les dépenses publiques françaises : une mise en perspective internationale
- Supplément au n°57 : Retrouver le chemin de l'investissement industriel
- N° 58 (1er trim. 1998) - Editorial : 35 heures entre utopies et réalité
- Incidence des charges fiscales et sociales sur la localisation d'activité
- Les performances comparées de l'Europe et des Etats-Unis
- La conjoncture brésilienne en 1997
- Une comparaison de l'emploi dans le commerce de détail en France et aux Etats-Unis
- N° 59 (2ème trim. 1998) - Editorial : La conjoncture est favorable à l'euro
- Perspectives économiques de l'économie mondiale pour 1998 et 1999
- Graphiques des cycles conjoncturels

revue de Rexecode

n° 60
3ème trimestre 1998

Rexecode
Centre de Recherches pour l'Expansion de l'Economie
et le Développement des Entreprises

un centre d'études économiques indépendant
ouvert aux entreprises.

Créé en 1957, Rexecode est la première association française de recherches et d'études économiques privée et indépendante tournée vers l'entreprise. Rexecode est ouvert à toute entreprise ou organisation professionnelle soucieuse d'être directement et immédiatement informée des changements économiques en cours dès lors qu'elle adhère à ses statuts. Rexecode compte aujourd'hui environ une centaine d'adhérents parmi les tous premiers groupes industriels ou financiers français.

Une veille conjoncturelle permanente
pour les adhérents.

Rexecode assure pour ses adhérents une veille conjoncturelle permanente grâce à des données mises à jour et vérifiées quotidiennement, à des analyses régulières de la conjoncture et à une exploration des tendances probables de l'économie française et internationale. Les analyses des économistes de Rexecode font l'objet de documents écrits, adressés aux seuls adhérents à des fréquences hebdomadaires, mensuelles, trimestrielles ou annuelles. Elles sont régulièrement présentées et discutées au cours de réunions de travail qui permettent un échange avec l'équipe de Rexecode mais aussi entre les adhérents. Rexecode fonctionne comme le « service économique intégré » de chaque adhérent et peut, à tout moment, lui apporter une aide directe et répondre à ses questions.

Un regard d'entreprise
sur la politique économique de la nation.

Outre ses travaux d'analyse conjoncturelle, Rexecode est consulté en tant qu'expert au sein d'instances telles que le Groupe Technique de la Commission des Comptes de la Nation, les Commissions du Plan, la Commission Economique du CNPF. Il intervient de la même manière auprès des pouvoirs publics et des commissions des assemblées parlementaires pour leur apporter une vision d'entreprise sur la politique économique. Il publie chaque trimestre certains de ses travaux dans la Revue de Rexecode.

