

by
Raffaele Brancati – Andrea Maresca

MET

Via Sabotino 2 a
00195 Rome, Italy

tl 0039 063722626
fax 0039 0637359399

info@met-economia.it
www.met-economia.it

December 2010

Les politiques pour les entreprises en Europe

Introduction

La politique industrielle a toujours été un domaine contesté en Europe et dans le Monde, puisqu'il s'agit d'un terrain où convergent des arguments opposés de nature économique et juridique. Cependant, il s'agit d'une politique qui est pratiquée de manière diffuse dans le monde entier à la fois dans les moments de crise aiguë du système de production et dans les moments de changement et de transformation plus rapide. La relative faiblesse des analyses qui s'occupent de cette politique ne représente pas un support approprié à l'action des gouvernements, ni une base d'étude suffisante.

Il faut relever, de surcroît, qu'une bonne partie des politiques orientées à la connaissance, à la Recherche privée et à l'innovation, est surtout basée sur des instruments et sur des formes d'intervention fortement liés à la politique industrielle.

Le but du travail ici présenté est de souligner l'utilité d'une analyse quantitative indépendante, de nature comparative (entre les pays membres), des politiques pour les entreprises en Europe, qui soit construite sur des bases approfondies et le plus structurées possible, qui puissent analyser les flux de dépenses des politiques publiques et les besoins des entreprises.

L'approche méthodologique proposée considère la politique industrielle, à l'instar de nombreux autres contextes de politiques publiques, comme un marché «atypique»: il y a une offre de mesures, de la part des diverses administrations, qui se confronte avec une demande de la part des entreprises. Ce qui donne le prix réglant la rencontre entre la demande et l'offre est l'intérêt pour les opérateurs, ainsi que l'utilité que les entreprises accordent aux activités qu'elle favorisent. Le *policy maker* (le responsable des stratégies politiques) tâche d'articuler ses interventions en fonction des différents objectifs, qui ont leur propre hiérarchie.

Dans ce cadre, le dessein de la politique devrait donc se réaliser en partant des besoins des entreprises et en traçant une intervention co-

hérente sur le plan quantitatif (c'est-à-dire qu'il faut qu'il prenne en compte la quantité des entreprises intéressées et les ressources adéquates aux objectifs et aux formes d'intervention). Il s'agit donc d'adapter l'offre à la demande. L'offre des interventions est définie par la stratégie, mais sa réelle caractérisation dépend fortement des processus administratifs, des conditions d'accès, et aussi des formes techniques du «contrat» (par exemple: les typologies de dépenses admises, le rapport entre les différentes contribution, les services accessoires, les garanties et beaucoup d'autres éléments encore).

Une analyse comparative doit donc se développer sur des thèmes communs.

– Un approfondissement de la structure productive, dans l'ensemble de ses classes dimensionnelles, avec l'analyse de ses points de force et de faiblesse, des problématiques et des besoins, et, surtout, de la façon dont les stratégies déterminantes pour la croissance sont menées, telles que celles qui sont liées aux processus de recherche et d'innovation et ceux de la participation aux dynamiques de l'internationalisation. Il s'agit d'approfondissements qui, hypothétiquement, peuvent être mené de façon adéquate à travers des enquêtes directes auprès des entreprises, par l'utilisation de questionnaires communs. Dans la phase actuelle, en plus d'une large enquête à travers l'Italie, des enquêtes ont été menées dans trois autres pays membres: France, Allemagne et Espagne.

– Un approfondissement des ressources dédiées aux politiques publiques. Actuellement il existe des bases de données disponibles et créées par l'Ue (Dg Concurrence), qui proposent des quantifications cohérentes entre les dépenses pour les Aides d'État effectuées par tous les pays membres. Les informations rendent possibles quelques premières élaborations, mais les données – actuellement fournies par les gouvernements des pays intéressés – mériteraient des analyses plus poussées au cas par cas.

– Une étude attentive des pratiques suivies dans les divers pays pour saisir et souligner les expériences de réussite et celles d'échec. Il s'agit surtout d'approfondir dans le détail les procédés administratifs et les mécanismes d'application.

– Une comparaison des études d'évaluation sur ces politiques effectués dans les différents pays.

Ces notes sont organisées en trois chapitres. Dans le premier, on propose une présentation des thématiques importantes avec une lecture

suffisamment étendue, basée sur une grande enquête par sondage réalisée en Italie. Dans le deuxième chapitre, l'analyse s'étend à trois autres pays (France, Allemagne et Espagne) avec une lecture à partir des sources statistiques internationales et des données tirées de l'enquête par sondage pilote menée dans ces mêmes pays. Dans le troisième, pour finir, un tableau synthétique est proposé sur les flux d'aides aux entreprises en Europe, avec quelques considérations de mérite.

I. Les entreprises et les facteurs de réussite

Une première question concerne la façon dont il faut extraire les informations nécessaires pour avoir un tableau suffisamment détaillé et quantitatif de la demande de politique publique de la part des privés. La méthodologie suivie en Italie, et expérimentée par la suite avec une analyse préliminaire dans trois autres pays (France, Allemagne et Espagne), est fondée sur la distribution d'un vaste questionnaire à un échantillon d'entreprises du secteur industriel et des services à la production.

Le but de l'enquête pilote est de vérifier la possibilité – en considérant les diverses caractéristiques du tissu productif et social des divers pays – de produire un système d'enquête cohérente dans plusieurs pays avec des résultats essentiellement comparables.

Il s'agit donc de tâcher de tirer la demande des entreprises de façon indirecte, à travers l'analyse structurelle des mêmes entreprises. Ceci en soulignant les caractéristiques distinctives qui en expliquent la réussite et la dynamique, et de celles qui représentent, au contraire, des éléments de frein sur lesquels la politique peut intervenir pour les ralentir ou les éliminer.

La conviction à la base de cette approche est que l'hétérogénéité interne des systèmes économiques rend de plus en plus difficile de tirer des considérations utiles pour la politique économique en se basant exclusivement sur le tableau macroéconomique (par exemple, sur les données d'investissement, sur la dynamique de la Valeur Adjointe, sur les Exportations ou sur la productivité des facteurs). Il est de plus en plus fondamental d'approfondir le thème des choix microéconomiques, de leur déterminantes et des facteurs critiques liés.

Dans le cas de l'Italie, par exemple, l'interprétation tirée de deux enquêtes représentatives mène à une lecture intéressante du système productif: dans un système particulièrement «hétérogène», la différence qui compte – davantage que la différence basée sur la spécialisa-

tion sectorielle et sur les dimensions – est surtout celle entre les sujets qui sont compétitifs et ceux qui opèrent dans des marchés plus limités, jusqu’au marchés véritablement protégés. De nombreuses entreprises, même industrielles et de taille moyenne et grande, choisissent d’opérer dans des conditions moins ouvertes, où les nécessités de Recherche et d’Investissement, par exemple, sont moins fortes, mais où les possibilités de croissance sont moindres (quoique associées, parfois, à une rentabilité de courte période élevée). Il existe aussi une partie des sujets qui choisit des aires compétitives ouvertes – souvent sur les marchés internationaux, mais pas exclusivement sur eux – et qui fait donc le choix de l’innovation sur tous les fronts possibles de l’action et de la gestion d’entreprise, en se caractérisant par un fort dynamisme.

Ce choix de base se produit dans toutes les classes dimensionnelles et dans la plupart des secteurs. Il est évident que dans les grandes dimensions et dans les secteurs spécifiques, le phénomène est, en pourcentage, plus répandu. Il ne faut pourtant pas oublier que la forte quantité dans les secteurs à faible intensité de recherche et dans les petites ou infimes dimensions est énorme. La présence, parmi ces classes dimensionnelles, d’entreprises qui sont ouvertement compétitifs même sur les marchés internationaux, peut donc être relativement réduite, mais elle a un poids quantitatif et un relief qualitatif qui ne peuvent être négligés¹.

Ce phénomène est visible dans les données présentées sur les relations internationales, sur les dépenses dans la Recherche, sur l’activité d’innovation. Il trouve ses racines dans les choix stratégiques des entreprises.

D’ailleurs, le dynamisme représente une attitude plus étendue que la simple référence à des activités innovatrices ou au choix d’internationaliser. Il touche aussi une gamme plus vaste de comportements d’entreprise: la tentative accomplie de regrouper et de décrire le système productif sur la base d’un dynamisme représenté par un ensemble de grandeurs référées à des choix de marché, productives et stratégiques, offre certaines quantifications et spécifications d’intérêt.

¹ Pour un approfondissement sur ce thème, voir à Brancati 2010. Une analyse des facteurs clé du comportement des entreprises s’est déroulée à travers une enquête par sondage pilote dans trois pays membres de l’Ue (France, Allemagne et Espagne). Il s’agit de thèmes très importants qui demandent de grands efforts cognitifs et d’études. L’objectif est de proposer les mêmes enquêtes aux entreprises sur de plus grandes bases, avec une majeure représentativité statistique, et en approfondissant les articulations territoriales (par exemple avec des détails régionaux) et sectoriels.

Pourtant, même dans les catégories dynamiques il existe des fragilités importantes (accentuées en période de crise), manifestes dans les faiblesses financières, les modalités de déroulement de certaines fonctions qualifiantes et l'instabilité de fonctions importantes (surtout R&D et Innovation, mais aussi l'Internationalisation même, tout en étant, cette dernière, en croissance quoique dans une année de chute du commerce mondial).

Le crédit se confirme comme étant une question déterminante et particulièrement importante pour les entreprises les plus dynamiques: le nombre d'entreprises qui ne réalise pas d'activité pour l'avenir, c'est-à-dire qui non seulement n'innove pas et ne fait pas de Recherche, mais qui ne réalise pas non plus d'investissements pour une longue période et rentre donc dans les groupes les plus «stagnants», correspond largement à ceux qui recourent peu ou pas du tout au crédit bancaire. À l'inverse, presque la totalité de ceux qui se projettent vers un horizon temporel moyennement long, utilisent le crédit. Cet aspect, évident mais intéressant pour la quantification, les expose aussi – notamment dans les moments de difficulté générale – à des risques majeurs par rapport à ceux, déjà élevés, des marchés des biens et des services. Il rend très vulnérables et exposés les sujets les plus dynamiques, en augmentant les responsabilités du secteur du crédit dans ses fonctions «réelles».

Le problème (et l'utilité des enquêtes comme celles qui sont proposées ici) réside dans les quantifications: si «ceux qui sont compétitifs» dans les marchés ouverts (s'il est permis d'utiliser une expression aussi synthétique), représentent une partie minoritaire du total, nous avons (et nous continuerons à avoir) une discordance entre les valeurs associées négatives et chacun des aspects positifs.

Deux questions se posent donc: une cognitive et une autre de stratégie.

Sur le plan cognitif, il s'agit de comprendre de nombreux aspects pour lesquels les enquêtes proposées n'offrent que des premiers indices. Il est nécessaire d'approfondir, par exemple, quelle est la recherche réalisée par les petits, comment est-elle menée, quels sont les problèmes et les difficultés spécifiques, s'il y a des problèmes informatifs, des problèmes particuliers de tutelle des droits – en opérant surtout avec des objets extérieurs –, des problèmes de coordination de fonctions et beaucoup d'autres encore.

De la même façon, le thème de l'internationalisation, si l'on passe de l'idée d'entreprise multinationale traditionnelle à des phénomènes

qui touchent des entreprises de très petite dimension – souvent structurées en réseaux avec diverses caractéristiques –, assume des profils bien inégaux et nécessite des comportements significativement différents.

Le but du travail d'enquête mené est justement celui de rassembler des informations originales sur l'articulation et sur les caractéristiques spécifiques de la demande des entreprises. Ceci en tâchant de saisir des aires d'intérêt possibles pour la politique économique, au delà de la simple distribution de fonds. Il s'agit donc d'associer à chaque typologie d'entreprise des espaces critiques, des problèmes et des perspectives qui peuvent être utiles pour orienter au moins une partie de la très nombreuse et redondante instrumentation nationale et régionale existante.

Dans l'approche suivie, six aires importantes pour la politique ont été repérées à partir desquelles les plus grand nombre possible d'informations et d'approfondissements ont été recueillis. Il faut ajouter aussi le tableau relatif aux informations de base et aux organisations de l'emploi.

Marché et internationalisation. Cette section est consacrée à la compréhension des caractéristiques essentielles du marché, en se basant sur ses caractéristiques géographiques (locales, régionales, nationales, européennes ou extra-européennes), et sur des modalités avec lesquelles l'entreprise se présente, ainsi que sur les avantages compétitifs que cette dernière est capable de localiser. Les avantages compétitifs sont analysés dans leurs mécanismes de formation, quoique de façon sommaire, tandis que le processus d'internationalisation est étudié du point de vue des flux d'exportation et de celui de la coopération productive internationale. Diverses caractéristiques de supports de *policy* possibles sont donc proposées, requérant un commentaire sur l'importance à l'égard des exigences réelles de l'opérateur, pour finir par un jugement sur l'efficacité des mesures existantes (si connues).

Avantages compétitifs et influence des facteurs extérieurs à l'entreprise (système local, infrastructures). Nous avons essayé d'affronter, dans de nombreuses questions distribuées dans plusieurs parties du questionnaire, l'incidence de l'environnement extérieur sur la dynamique d'entreprise. Les questions ont été nécessairement simplifiées et reconduites aux rapports entre les entreprises, à l'influence des infrastructures et à leur effet sur la compétitivité et sur le chiffre d'affaires,

ou sur la rentabilité et aux variables de stratégie généralement utilisées dans ce domaine.

Dynamisme et investissements. Il s'agit d'une partie particulièrement importante du questionnaire. On y pose les questions considérées comme représentatives du dynamisme d'entreprise, de la croissance du chiffre d'affaires aux investissements réalisés et divisés selon les divers objectifs que les entrepreneurs se fixent, mais aussi celle de la façon dont la *policy* pour le renforcement de la compétitivité est perçue. Il faut souligner que l'on a tâché de mettre en lumière les liens avec les stratégies de croissance: des plus typiques, liées aux disponibilités financières et aux perspectives de marché, à la présence d'un stock de projets économiquement acceptables, jusqu'au support de connaissances pour des programmes caractérisés par l'introduction d'innovations importantes.

Innovation et recherche. Dans le questionnaire, nous avons essayé d'approfondir l'importance des entreprises dans les stratégies de recherche et d'innovation et les modalités par lesquelles elle se réalise (avec des ressources internes ou externes, en s'appuyant sur des centres de recherche ou en utilisant des centres de services). Tout cela pour observer, à la fin, les difficultés et les problèmes rencontrés. Dans ce cas précis, comme dans les autres, nous avons essayé de souligner les difficultés qui peuvent être associées à des mesures de politique industrielle consacrées à la recherche.

Finance et capitalisation. Il s'agit d'une aire souvent signalée comme une aire critique des PME italiennes, surtout pour son aspect de patrimonialisation. En l'espèce, en plus des éventuelles problématiques soulignées – notamment en vue de l'application générale des règles dites de «Bâle 2» –, nous avons essayé d'approfondir la disponibilité et les conditions pour l'utilisation de nouveaux instruments d'ingénierie financière consacrés aux difficultés structurelles des entreprises.

Jugement sur les contributions et perspectives sur les instruments. Tout en ne se s'agissant pas d'une analyse explicitement orientée vers l'évaluation, certaines questions ont été posées pour évaluer l'approbation et le recours aux politiques existantes.

En plus des précautions évidentes, qui font référence à la typologie d'analyse choisie, il faut insister sur le fait que l'objet même de l'approfondissement est particulièrement difficile à cerner. Il ne s'agit pas toujours d'une demande explicite qui présente des caractéristiques défi-

nies. Il s'agit plutôt d'une vaste aire d'exigences, liée surtout aux problématiques de développement et aux difficultés des entreprises qui renvoient directement ou indirectement à des imperfections des marchés ou à des aspects liés à la production de biens publiques, ou, encore, à la présence d'éléments extérieurs qui peuvent déterminer des effets positifs pour la croissance économique. Sur cette aire, pourtant, un *policy maker* avisé devrait raisonner et choisir les meilleures stratégies.

*L'expérience italienne: les résultats d'une vaste enquête
sur les entreprises*

La réflexion sur la structure productive italienne proposée ici est basée sur deux enquêtes de terrain réalisées *ad hoc* au cours du troisième trimestre 2008 et du quatrième trimestre 2009. Il s'agit d'enquêtes de quantité et de qualité particulières. En total, plus de 47 000 interviews à des entreprises industrielles et de services à la production ont été recueillies (même avec des techniques panel pour presque 13 000 cas) entre 2008 et 2009. La totalité de l'enquête a été menée de façon cohérente avec les nécessités de rigueur scientifique et avec un grand soin technique dans l'exécution.

Il s'agit donc d'une enquête particulièrement poussée, qui permet des analyses très articulées (par région, par dimension – toutes les classes – et, dans certaines aires, par secteur ou par province). De plus, cette analyse permet des comparaisons microéconomiques basées aussi sur le jumelage avec d'autres banques de données (qui se basent sur les bilans déposés pour les sociétés de capitaux, ou d'autres bases de données relatives à des univers d'entreprises).

La façon dont le questionnaire a été construit permet de saisir le monde des entreprises du point de vue de la structure, des avantages compétitifs, des activités de R&D et d'Internationalisation, des stratégies et des facteurs de limitation et de la demande de policy. Il y a, finalement, des questions spécifiques sur la crise et sur les stratégies de réaction.

Le paysage conjoncturel dans lequel les deux enquêtes se placent n'est pas, bien évidemment, neutre. La première se place dans la phase qui précède l'échec Lehman Brothers, et la deuxième à la fin du 2009, *annus horribilis*. Pour le dire autrement, les résultats recueillis pourraient représenter l'expression de situations exceptionnelles. Pourtant, si l'analyse a pour but de produire des informations sur des aspects

stratégiques, les résultats qui persistent toujours dans les phases de crise aiguë peuvent être considérés comme le fruit de choix profonds, et peuvent aider davantage à la compréhension de certaines différences structurelles présentes entre les opérateurs.

Nous proposerons ensuite quelques évidences sur la situation opérative des entreprises, sur les opérations de marché et technologiques, ainsi que sur l'articulation interne du système.

La question de l'hétérogénéité, que nous voulons mettre en évidence ici, ne concerne pas seulement les aspects structurels habituels (par exemple de caractère dimensionnel ou sectoriel). Elle tient à souligner la présence de comportements différenciés sur la base de choix stratégiques propre aux entrepreneurs – choix qui semblent être possibles, dans certaines limites, pour une vaste gamme de typologies d'entreprise.

Parmi les stratégies d'entreprise ci-dessus citées, le premier aspect, déterminant dans l'analyse, à prendre en considération, concerne l'option d'être internationalisés (et, par conséquent, d'être innovateurs et d'effectuer de la recherche). Tout spécialement l'Internationalisation semble représenter un des facteurs de base des capacités d'entrepreneur (au moins pour la composante industrielle à la fin de la première décennie du nouveau siècle). Même pendant une année de forte baisse du commerce mondial, le pourcentage d'entreprises qui entretient des rapports avec l'étranger passe de 14,1% en 2008 à 16,8% en 2009, avec une augmentation généralisée au sein de toutes les classes dimensionnelles, sauf pour celle de dimension moyenne. Bien que la variation la plus remarquable soit à mettre en lien avec l'attitude des entreprises de grandes dimensions (+12,3 points en pourcentage), la donnée agrégée se ressent dans le poids majeur relatif de la variation des micro-entreprises (+2,8 points en pourcentage). Il ne faut pas sous-estimer cet aspect. Le fait que le nombre des très petites entreprises qui raisonnent dans une perspective internationale augmente, et de manière considérable, est un phénomène qui reflète un profond changement de stratégies et qui montre un paysage international qui n'est plus seulement réservé aux entreprises majeures. L'internationalisation paraît donc être une option présente de manière durable pour la partie du système productif qui envisage d'être compétitif au delà des dimensions et des secteurs.

Bien évidemment, les choix que l'on a l'habitude de définir comme modernes (c'est-à-dire les choix de ceux qui opèrent dans le cadre de la concurrence sur les marchés mondiaux avec une activité innovatrice

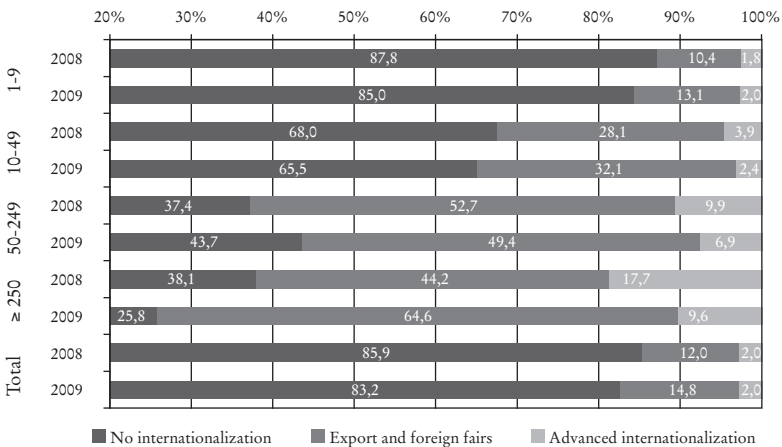
et avec R&D), sont moins nombreux en pourcentage au sein des entreprises de plus grande dimension. Par contre, les quotas apparemment modestes des petites entreprises représentent un phénomène qu'il ne faut pas négliger et qui mérite plus d'attention – et une analyse plus méticuleuse – afin d'acquiescer une conscience des éléments de réussite et des points faibles. Au cours de l'année 2009, on assiste à une forte tenue des très petites et micro entreprises. Ce phénomène est aussi confirmé par la tendance de nombreuses autres variables, qui peuvent être considérées comme des indicateurs de dynamisme².

La figure 1 montre la distribution des entreprises par degré d'Internationalisation. Dans l'ensemble, le penchant des entreprises à s'internationaliser paraît croître avec l'agrandissement de la dimension de l'entreprise.

Il faut souligner encore une fois l'importance de la présence, sur les marchés internationaux, des micro-entreprises et de celles qui comptent jusqu'à 49 employés. Les pourcentages peuvent paraître marginaux sous deux perspectives: d'un côté, à cause du fait qu'ils se basent sur des quotas largement minoritaires des entreprises de ces dimen-

² S'il n'y a pas de différente spécification, les figures et les tableaux présents dans ce chapitre font référence à l'enquête par sondage réalisée en 2009.

Figure 1. Formes d'Internationalisation par classe dimensionnelle 2009, et totaux 2008 et 2009, valeurs en pourcentage.

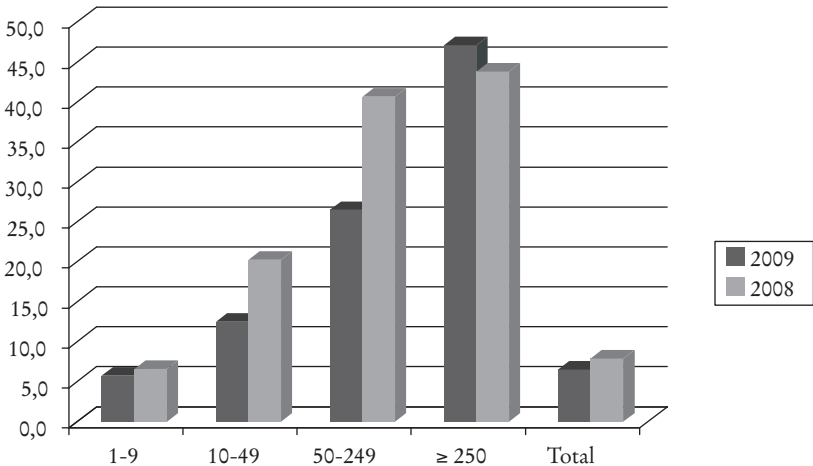


sions-là; de l'autre, et davantage, parce qu'on peut évaluer la portée du phénomène sur la base du chiffre d'affaires des entreprises mêmes, évidemment petit. Il faut rappeler un aspect qui concerne le grand nombre des opérateurs de ces classes et la présence répandue de réseaux.

Il s'agit d'un «fait» qu'il faut prendre en considération, et si possible comprendre avec quels éléments de force et de faiblesse un phénomène peu connu se développe, pour en faciliter la vie (dans une perspective de policy).

Plus l'on approfondit le thème, plus le rôle de ces entreprises (à savoir une part modeste mais fondamentale des très petits opérateurs) apparaît comme évident. L'analyse comparée des deux relevés montre une augmentation associée du degré moyen d'Internationalisation, due à l'accroissement du nombre de micro et petites entreprises qui développe des opérations d'export sur les marchés internationaux. Au contraire, le pourcentage associé à l'Internationalisation avancée résulte être stable. La différenciation régionale est caractérisée, à son tour, par une certaine hétérogénéité: les régions les plus internationalisées en pourcentage sont la Vénétie et l'Émilie Romagne, tandis que la Toscane et surtout les Pouilles ont un pourcentage bien inférieur d'entreprises qui opèrent sur

Figure 2. Pourcentage d'entreprises qui développent une activité de R&D, 2008 et 2009.



les marchés internationaux. Il faut souligner à quel point la performance et le caractère des régions sont tout à fait liés au comportement des micros et des très petits: les comportements des grandes entreprises ne sont pas particulièrement différenciés (si ce n'est pour le type de production réalisé), tandis que la valeur moyenne de l'Émilie Romagne par rapport à la Toscane, par exemple, est conditionnée presque exclusivement par le comportement des micro-entreprises dans leurs rapports avec l'étranger.

Comme l'a souligné la plupart des écrits à ce sujet, une plus grande ouverture internationale influence positivement l'attitude des entreprises vis-à-vis de l'innovation et de la recherche (elle est influencée dans un circuit vertueux). L'activité de Recherche, et la façon dont elle est effectuée, confirment le tableau relatif au dynamisme des réalités productives de dimension inférieure.

La modalité suivie par les micro-entreprises pour faire de la recherche mérite une réflexion à part. 5,8% des micro-entreprises a activé, en 2009, des programmes de R&D avec une moyenne de dépense pour la recherche (parmi ceux qui réalisent R&D) d'environ 11% du propre chiffre d'affaires. La façon dont la recherche est effectuée (recherche interne de l'entreprise, coopération avec d'autres entreprises, missions à des tiers, rapports avec l'Université etc.) varie de manière significative. Ce sont surtout les micro et les petites entreprises qui recourent à des activités extérieures. Dans l'ensemble, si l'on considère comme 100 le total de la dépense en R&D, les entreprises avec 1-9 employés utilisent 66,1% de ces ressources pour réaliser ces fonctions à l'extérieur. Notamment, les canaux les plus utilisés paraissent ceux qui prévoient des relations avec les laboratoires et avec les centres de recherches extérieurs (17,3%), avec d'autres entreprises (16,5%) et avec l'Université (15,7%, en forte augmentation par rapport à la donnée de 2008). Dans ce cas aussi on relève la présence, bien que modérément élevée, de relations internationales pour les micro-entreprises. 4,4% des entreprises avec 1-9 employés qui développe une activité R&D extérieure opte pour des rapports de collaboration dans la recherche avec des sujets extérieurs de genre varié (Universités, entreprises ou centres de recherche).

L'option d'être présents (dans des façons très différenciées) sur les marchés étrangers représente un très fort critère discriminant et de grande importance, aussi par rapport au binôme secteur/dimension, dans l'explication du poids de l'innovation dans les activités d'entreprise.

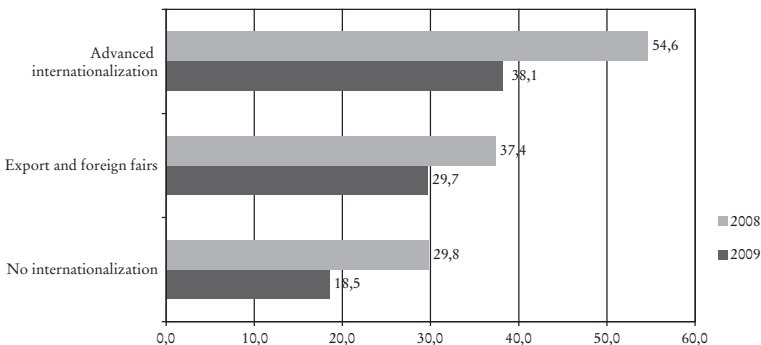
La figure 3 synthétise les pourcentages d'entreprises innovatrices, en fonction de leur degré d'Internationalisation. Au cours des années

2008-2009, on observe une réduction générale et systématique du flux d'innovations pour chaque classe dimensionnelle. Il est néanmoins intéressant de souligner la façon dont la baisse de l'activité d'innovations pour chaque classe dimensionnelle augmente lors qu'augmente la proximité au marché de l'innovation: la catégorie d'innovations la plus touchée semble être celle des innovations de produit principales. Au contraire, les innovations visant la réduction des coûts ou l'amélioration plus général de la compétitivité (innovations d'organisation et de gestion), sembleraient résister même en période de crise.

Si l'on croise les données relatives à l'Internationalisation et à l'Innovation, la relation entre le degré d'ouverture internationale et le penchant à l'innovation résulte très évidente. Plus précisément, on assiste à une augmentation de la probabilité d'innover proportionnelle à l'augmentation de la complexité du type d'activité réalisée sur les marchés étrangers. Ce phénomène reste inaltéré (quoique avec les différences naturelles) pour toutes les classes dimensionnelles³.

³ Le lien entre Internationalisation et Recherche/Innovation a des caractères endogènes caractéristiques qui rendent difficile d'identifier des liens causaux. Dans ce cas, il est surtout important de relever le phénomène, bien que des estimations effectuées en utilisant des méthodologies de *matching* entre des entreprises internationalisées, n'ont pas offert les premières bases pour qu'on puisse estimer qu'il existe une priorité du choix de marché sur le choix pour ainsi dire technologique.

Figure 3. Pourcentage d'entreprises qui ont introduit au moins une force d'innovation, par classe degré d'Internationalisation, enquête 2008 et 2009.



En ce qui concerne l'activité de Recherche et Développement, elle suit essentiellement la même dynamique que l'Innovation: dans ces deux années de forte crise économique, on a assisté à une réduction générale de l'activité de R&D. À l'exception des grandes entreprises qui ont pu compter sur une solidité financière majeure, les autres classes dimensionnelles, et surtout les classes intermédiaires, ont réagi à la crise en réduisant drastiquement leurs propres projets de recherche. Ce qui émerge jusqu'ici confirme un aspect qui a été plusieurs fois souligné dans les écrits: l'étroite interconnexion des trois facteurs clé de la compétition (Innovation, R&D et Internationalisation).

Il est pourtant opportun de souligner comment l'Internationalisation, l'Innovation et la Recherche présentent de toute façon des signaux de faiblesse et d'instabilité (représentés, entre autre, par l'évident *turn over* d'entreprises qui, d'une année à l'autre, décident d'arrêter ou de démarrer des actions de R&D, par exemple), surtout pendant l'année de grosse crise. Puisque le phénomène n'est pas seulement limité aux très petites dimensions, mais qu'il concerne tout le système, l'étude de ce *turn over* semble être une question très délicate et intéressante⁴.

La décision, de la part des entreprises, d'arrêter ou de démarrer de nouvelles activités de R&D ou liées à des Innovations de nature variée, peut avoir diverses motivations. Elle trouve dans l'Internationalisation différentes causes, avec des différenciations sensibles par secteur de production. Tout comme les effets attendus liés aux perspectives spécifiques de marché de chacune des entreprises, il est important de souligner l'intérêt de la présence de contraintes financières et des problèmes avec les banques, ainsi que les formes que de telles activités prennent. Par exemple, dans le domaine des innovations, celle de produit ont subi de fortes contractions avec la crise des marchés; dans le domaine de la R&D, les activités développées à l'extérieur à travers des accords avec d'autres entreprises sont plus instables; dans le domaine de l'Internationalisation, ce sont les accords dans l'aire strictement commerciale qui sont le plus touchés.

Il est d'abord utile de rappeler que les processus de Recherche et d'Innovation sont, par leur nature, discontinus, au moins si l'on se ré-

⁴ L'étude est possible grâce à la présence d'un *panel* d'environ 13 000 entreprises présentes dans les deux relevés.

fère à chacun des programmes démarrés. Deuxièmement, il faut souligner l'influence du cycle économique: dans des phases de ralentissement, et surtout dans le cas d'une crise profonde comme celle vécue dans la période des relevés, les effets sur le renvoi de programmes d'activité, de suspension de tout ce qui ne semble pas capable de produire des retours dans un laps de temps raisonnablement bref, paraissent évidents.

Dans ce contexte, la baisse de l'activité Innovatrice et de R&D paraît une donnée évidente, si l'on prend en compte le fait que le système de production a dû affronter une récession profonde aux résultats incertains. Il faut néanmoins souligner, encore une fois, que l'année 2009 n'a pas été caractérisée seulement par une récession pour les marchés, mais qu'elle a été critique sous de nombreux aspects, surtout financiers, qui ont mis à dure épreuve le système productif national, en imposant par contre des réactions efficaces au niveau des stratégies d'entreprise.

Pour finir, il est opportun de rappeler qu'à la base de la discontinuité il y a aussi des facteurs structuraux qui caractérisent les entreprises (fragilité des entreprises et des processus comme faiblesse financières, dimensions, réseaux, marchés, typologie de R&D). Le dernier aspect qu'il faut souligner, et qui dans un sens est le plus intéressant, concerne les composantes stratégiques.

En effet, le *turn over* dont l'on parle est constitué par un nombre élevé d'entreprises qui arrêtent les activités en question, mais aussi par un nombre (inférieur, mais significatif) de sujets qui, malgré tout, décident de démarrer de nouveaux programmes. D'un côté, il y a des entreprises qui essaient de réagir à travers la Recherche et l'Innovation dans la tentative de déplacer les équilibres de marché et leur propre position par rapport à la concurrence; de l'autre, on cherche de nouveaux marchés et de nouvelles débouchées.

En ce qui concerne les activités de R&D et d'Innovation, on remarque une instabilité élevée des comportements: de nombreuses entreprises ne confirment pas leur engagement (14,3% pour la R&D et 16,1% pour l'Innovation, c'est-à-dire un peu plus de la moitié de ceux qui, en 2008, enregistraient de telles activités). En même temps, on constate un afflux de nouveaux sujets (qui n'étaient pas opératifs à ce sujet en 2008 et qui sont au contraire actifs en 2009: 3,8% pour la R&D et 7,5% pour l'Innovation), qui pourtant ne réussissent pas complètement à compenser le flux en sortie.

Une étude plus attentive des déterminantes des transitions pour Recherche et Innovation⁵ signale la confirmation de certains aspects déjà cités (poids de la fragilité de la structure d'entreprise) et le rôle des divers éléments, notamment deux d'entre eux. D'un côté, une relation directe qui lie l'activité de R&D à l'Innovation remonte à la surface; ce caractère représente un important élément de stabilité. De l'autre, le crédit et les conditions de ce même élément représentent le cœur essentiel des activités innovatrices.

Il faut souligner la relativement majeure stabilité des stratégies d'Internationalisation. Entre 2008 et 2009, environ 74% des entreprises qui avaient des rapports avec l'étranger dans la première année les a gardés, alors que seulement 26% ne les a plus. La croissance totale du degré d'Internationalisation a donc été générée par un afflux consistant de nouveaux sujets exportateurs ou avec des relations internationales de différente nature.

Le succès ou l'échec des entreprises de dimension inférieure a été surtout causé par l'organisation dans une forme de réseau local de la structure de production.

Au cours des années, les lectures sur l'économie italienne et sur les performances des entreprises ont souvent considéré que l'appartenance ou la non-appartenance à des circonscriptions territoriales était fondamentale pour influencer positivement les résultats d'entreprise et même les dynamiques associées. Si cela a été vrai jusqu'au début du nouveau siècle, les signaux qui montrent que dans les dix premières années de 2000 l'«effet-circonscription» s'est affaibli sont nombreux (Foresti, Guelpa, Trenti 2008).

Le choix qui a dirigé l'enquête Met que nous avons citée, a été celui de ne pas se référer à une définition territoriale rigoureuse (par exemple, basée sur une des répartitions territoriales disponibles pour l'évaluation des systèmes locaux), mais de concentrer l'attention sur le

⁵ L'étude des déterminantes des persistance et des discontinuités (ceux qui abandonnent et ceux qui rentrent ex novo) dans le domaine de la R&D et de l'Innovation entre 2008 et 2009 a été réalisée à travers un parcours méthodologique articulé. Dans le détail, les transitions dans le domaine des activités de recherche ont été analysées à travers une approche paramétrique de régression logistique, dans laquelle les «entrées» et les «sorties» dans les investissements ont été évaluées en utilisant des prédicteurs relatifs à la dimension d'entreprise, au secteur économique, au degré d'ouverture internationale, aux perspectives du chiffre d'affaires, à la typologie de relations externes dans le domaine de la recherche, ainsi qu'aux indicateurs de nature financière. L'étude des déterminantes des transitions dans les parcours innovateurs a suivi une approche méthodologique non paramétrique basée sur les *Random Forest* (Breiman 2001).

type de rapports qui constituent le réseau local. Les entreprises, donc, ont été classées sur la base du degré de complexité du «réseau» d'appartenance: absence de réseau local significative, présence d'un réseau simple (avec des purs rapports d'échange commercial) et intégration dans un réseau avancé (sujets qui présentent aussi des activités en commun plus «sophistiquées» comme coopération, projets de recherche communs, *joint venture* etc.), tout cela en laissant la définition de l'aire territoriale plus indéterminée, et en confiant le concept de «local» à l'autodéfinition des entreprises.

En suivant une classification territoriale moins rigide, le cadre général change de perspective.

En analysant les déterminantes de la réussite des entreprises italiennes, l'appartenance ou la non-appartenance à un réseau local devient un facteur clé, non seulement pour les petites entreprises, mais aussi et surtout pour les moyennes. Le réseau est, dans l'absolu, le facteur le plus stable parmi ceux que nous avons analysés. Il représente aussi un caractère déterminant (notamment pour les réseaux avancés) pour expliquer l'activité innovatrice et de recherche, l'internationalisation (avec des fortes différences régionales), mais aussi la productivité, la croissance et même la rentabilité.

En ce qui concerne la stabilité du phénomène «réseau local», au niveau national 86,9% des entreprises qui en 2008 appartenaient à une forme de réseau avancé, confirme cet attitude aussi en 2009; 8,8% régresse à des formes plus *softs* de rapports inter-entreprises, tandis que seulement 4,3% arrête complètement les rapports de connexion entre les entreprises. La donnée relative aux réseaux simples est particulièrement intéressante: elle est caractérisée par une stabilité très élevée des entreprises qui gardent leur *status* entre les périodes (92,9%), en marquant des flux de sortie du degré d'appartenance aux réseaux qui sont orientés exclusivement à l'augmentation du niveau de complexité du réseau même (7,1%).

Pour prouver ce qui a été dit sur le rôle positif du réseau, la figure 4 montre une relation croissante entre le penchant à l'Innovation et le degré de complexité du réseau. Le lien entre la probabilité d'innovation et la typologie de rapport inter-entreprise est très étroit et grandit avec la croissance de sa complexité pour toutes les classes dimensionnelles.

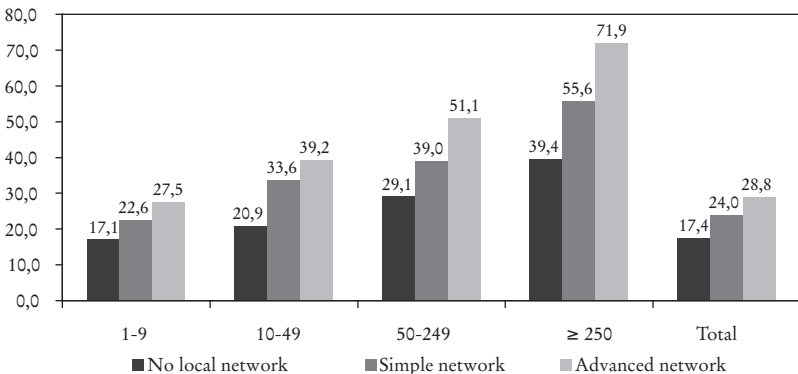
En résumé, l'effet des réseaux locaux paraît important par rapport à la probabilité d'introduire des innovations, de réaliser des programmes de Recherche, d'être internationalisés, et aussi par rapport aux perspec-

tives de croissance. L'intensité des effets est croissante – de manière significative – lors qu'on passe d'un réseau local caractérisé seulement pas des échanges commerciaux à un réseau plus sophistiqué avec des programmes communs et un véritable partenariat entre les entreprises.

Un des éléments de plus grand intérêt pour l'interprétation des changements advenus en 2009, est sans aucun doute l'analyse des stratégies adoptées pour réagir à la crise économique. Le premier point à souligner est le pourcentage élevé d'entreprises qui n'ont adopté aucun type de stratégie particulière: au niveau national, en effet, 47,1% des entreprises opte pour des stratégies de type passif. Ces attitudes d'attente sont particulièrement diffuses dans les unités productives de petites et très petites dimensions (surtout les moins dynamiques), avec une forte décroissance au passage aux grandes entreprises (avec des écarts de presque 20 point en pourcentage). La stratégie active la plus adoptée est représentée par l'engagement dans la réduction des coûts, mise en place surtout par les entreprises de dimensions intermédiaires.

Il est évident qu'il existe une relation étroite entre les typologies de stratégies adoptées et le nombre d'employés des entreprises. Les entreprises de grosse dimension sont caractérisées par diverses stratégies actives. 35,6% réagit par la réduction des coûts, 46% prend le chemin des actions commerciales pour les nouveaux marchés, tandis que

Figure 4. Appartenance aux réseaux locaux et innovations introduites, valeur en pourcentage.

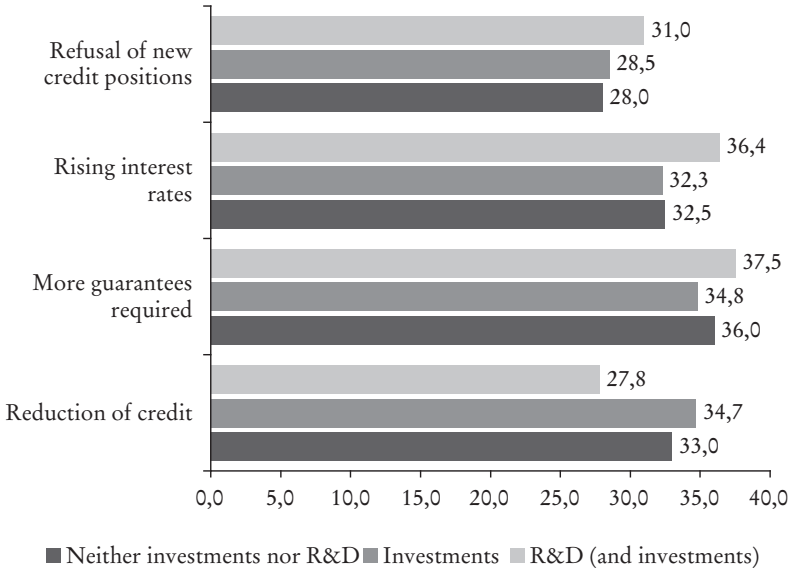


11,2% cherche des alliances avec d'autres entreprises. Au contraire, l'augmentation des investissements afin d'améliorer l'efficacité est mise en place surtout par les unités productives moyennes (17,1%).

Le crédit constitue une aire particulièrement critique. Au-delà de la donnée associée, le pourcentage d'entreprises qui signale la présence de rationnement est très élevé, et elle est encore plus grande pour les entreprises avec des programmes de R&D associés à une exposition élevée (haut niveau du levier financier). De plus, l'aggravation supposée connexe à la présentation des bilans 2009 présente de nombreuses inquiétudes.

Dans l'ensemble, 32,4% des entreprises déclare une aggravation dans les rapports avec les institutions financières, avec une valeur

Figure 5. Pourcentage des entreprises ayant déclaré un impact négatif important de la crise sur la relation avec les banques, par degré de dynamisme (investissements et R&D), valeur en pourcentage.



bien supérieure pour les micro et – étonnamment – pour les grandes sociétés (67,4%). Si l'on approfondit l'analyse en se référant au degré de dynamisme, on relève des retombées plus fortes pour les entreprises les plus actives dans le domaine de la recherche. Ce phénomène est un signal clair de la difficulté que rencontrent les entreprises les plus actives (et donc les plus exposées au niveau financier) pour repérer au niveau bancaire les fonds nécessaires pour démarrer ses propres investissements.

Tous ces résultats permettent de dessiner un cadre économique caractérisé par un durcissement très marqué de l'accès au crédit et des conditions appliquées par les banques, avec un impact notable sur les stratégies de croissance, qui s'ajoute à l'impact déjà signalé concernant l'influence des conditions du crédit sur les décisions de démarrer ou d'arrêter des activités innovatrices et de recherche.

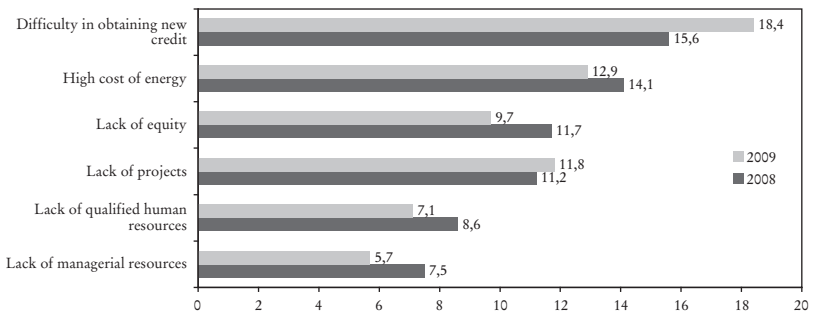
Pour compléter le tableau, il est utile d'analyser les facteurs de limitation aux actions d'investissement et de R&D, puisque l'aggravation du cadre économique général, au cours de la dernière année, a eu des effets importants sur les stratégies de croissance (augmentation des facteurs qui ont limité la capacité de réaliser des investissements). Dans l'absolu, les perspectives de marché défavorables et les plus grandes difficultés à l'accès au crédit ont représenté l'obstacle principal des entreprises⁶. La donnée la plus inquiétante est que, encore une fois, ce sont les entreprises les plus dynamiques qui rencontrent le plus de difficultés. Environ 50% des entreprises nationales qui développent une activité de R&D déclare avoir des limitations de croissance justement à cause des difficultés d'accès au crédit (ces difficultés semblent se réduire avec la réduction du degré de dynamisme). Cette constatation est bien évidemment en opposition avec l'hypothèse d'une sélection qui ne garderait que les sujets les plus innovateurs.

À la lumière de ce qui a été démontré, le tableau semble particulièrement grave. Les entreprises les plus dynamiques et projetées vers la croissance future (investissements et Recherche) sont en même temps celles qui ont les plus grandes difficultés dans les rapports avec les banques et les plus grandes limitations dans la réalisation d'investisse-

⁶ Les résultats se basent sur une variable exprimée sur une échelle ordinale 1-10: la valeur 1 indique que la grandeur analysée n'a pas représenté un facteur de limitation à la réalisation des investissements; 10 représente, au contraire, le plus grand impact négatif. Les pourcentages indiqués se basent sur les valeurs supérieures ou égales à 7.

ments. Dans des périodes de crise, où l'activité innovatrice représente une des poussées fondamentales pour mettre en marche des processus vertueux de croissance, le durcissement du rapport entre les banques et les entreprises les plus dynamiques représente une limitation qui pourrait produire des effets durables sur la croissance.

Figure 6. Facteurs de limitation à la réalisation d'investissements, 2008-2009, valeurs en pourcentage.



II. Le cadre européen: une enquête pilote dans trois pays

Les principales caractéristiques des structures productives

Dans ce chapitre, nous présenterons des occasions de réflexion comparées sur les traits caractéristiques des systèmes productifs de quatre entre les principales économies européennes. Malgré le fait que, dans les dernières décennies, on a assisté à une intensification des processus de mondialisation, des articulations structurelles différentes demeurent évidentes.

Nous analyserons dans le détail les principales caractéristiques relatives à la composition sectorielle des économies, à la structure dimensionnelle de ces dernières, et à la compétitivité des entreprises, calculée à travers les performances sur le commerce international.

Très brièvement, nous pouvons affirmer que l'Italie et l'Allemagne sont deux modèles productifs qui représentent l'expression industrielle la plus importante au sein des pays «historiques» de l'Ue, avec une forte spécialisation dans ce secteur, mais qui se positionnent aux extrémités. L'économie italienne se révèle être caractérisée par une fragmentation élevée dans la structure dimensionnelle, avec un poids élevé des entreprises de petite et très petite dimension, avec une spécialisation sectorielle relativement concentrée sur les secteurs pour ainsi dire traditionnels (avec des signaux de changement non marginaux dans les dernières années, comme nous allons le voir dans la suite du chapitre). Au contraire, l'Allemagne se caractérise par une structure dimensionnelle fortement orientée sur les grandes entreprises et avec une spécialisation sectorielle adressée davantage vers des productions avec un plus haut taux de technologie (mécanique et électronique, moyens de transports, chimie etc.).

À l'intérieur de ce tableau dessiné par ces deux «extrêmes», l'Espagne et la France présentent des caractéristiques spécifiques. On peut pourtant affirmer que le modèle espagnol présente des fortes simili-

tudes avec le système économique italien (fragmentation dimensionnelle et poids non marginal des secteurs traditionnels), tandis que le français paraît certainement plus proche des traits caractéristique de l'Allemagne avec un poids élevé des entreprises de grandes dimensions et une orientation sectorielle qui favorise les secteurs modernes.

La composition sectorielle

L'industrie au sens strict et les services aux entreprises (transports et communications, recherche, informatique, location etc.) représentent en moyenne plus d'un tiers du système économique global dans les quatre pays pris en considération. Pourtant, les différences paraissent importantes dans les diverses articulations.

Nous avons vu que l'Allemagne et l'Italie sont des pays qui présentent une plus forte tendance à la manufacture: l'industrie au sens strict produit 26,1% de la richesse totale en Allemagne et 21,4% en Italie. La valeur ajoutée du secteur industriel espagnol contribue au 17,3% de la richesse totale, tandis que la valeur ajoutée relative à la France est égale à 14,1%.

La France, pourtant, manifeste un développement relativement majeur dans le domaine des services à la production, avec un quota de 21,3% de la valeur ajoutée totale. En Espagne au contraire, la valeur relative à ce secteur est la plus basse, avec un pourcentage de 14,9%. En Italie, les services aux entreprises représentent 16,3% de l'économie entière. En Allemagne cette valeur est supérieure à l'Italie, et égale à 19%.

Tableau 1. Composition sectorielle de la Valeur Ajoutée, 2007, valeurs en pourcentage.

	Germany	Italy	France	Spain
Agriculture, hunting and fishing	0,9	2,1	2,2	2,7
Industry	26,1	21,4	14,1	17,3
Constructions	4,1	6,1	6,3	11,8
Trade	10,1	11,3	10,0	10,5
Hotel and restaurants	1,7	3,8	2,4	7,2
Transport	5,7	7,4	6,4	6,8
Financial intermediation	4,0	5,2	4,7	5,3
Real estate brokerage	12,1	13,1	14,4	9,1
Other business services	13,3	8,9	14,9	8,1
Social and personal services	22,1	20,6	24,6	21,0

Source: élaborations Met sur données Ocse (Oecd.stat).

L'industrie espagnole a présenté un développement significatif dans le domaine du bâtiment. La valeur ajoutée réalisée dans le domaine des constructions représente 11,8% de la valeur ajoutée totale, relativement aux valeurs correspondantes dans les autres pays, bien inférieures, égales à 6,3% en France, 6,1% en Italie et à 4,1% en Allemagne.

Dans le secteur du commerce, l'on enregistre la plus basse variabilité entre les pays. On passe d'une quota minimale de 10% en France, à la maximale de 11,3% relevée en Italie. Par contre, l'on remarque une forte hétérogénéité dans le secteur de la restauration et des services de réception et touristiques. Cette agrégation paraît relativement marginale en Allemagne (1,7%), plus développé en Italie avec une quota sur la valeur ajoutée nationale de 3,8%; c'est en Espagne, pourtant, que l'on remarque le plus haut degré de développement, avec un pourcentage de 7,2%.

L'intermédiation immobilière contribue de manière importante à l'économie dans les quatre systèmes analysés, avec un poids qui résulte relativement majeur en France (14,4%) et en Italie (13,1%), tandis qu'en Espagne il y a le plus bas quota, égal à 9,1%.

L'intermédiation financière contribue à la valeur ajoutée totale pour moins de la moitié des services immobiliers, avec des quotas qui vont de 4% de l'Allemagne à 5,3% de l'Espagne.

Le secteur primaire assume un rôle tout à fait marginal en termes de valeur ajoutée, avec un quota qui atteint sa plus haute valeur en Espagne (2,7%) et la plus basse en Allemagne (0,9%). Par contre, les services sociaux et à la personne jouent un rôle très important et croissant, contribuant pour plus d'un cinquième de la valeur ajoutée totale des quatre nations en question. Plus en détail, on enregistre une importance relative supérieure en France avec un quota de 24,6%; viennent ensuite l'Allemagne avec 22,1%, puis l'Espagne et l'Italie avec 21 et 20,6%.

Si l'on analyse l'évolution de la composition sectorielle à partir des années 1990, on remarque un évident processus de tertiarisation de l'économie. Grâce au tableau ci-dessous, qui montre les variations des quotas sectoriels entre 1991 et 2007, nous pouvons observer la façon dont le poids des services aux entreprises, de l'intermédiation immobilière et des services de réception et de restauration a grandi de manière particulièrement intense.

Le secteur des services aux entreprises, net de la composante liée aux transports et aux communications, a enregistré un fort développe-

ment dans tous les pays en question. La croissance majeure a été enregistrée en Espagne, où la variation du quota dans la période considérée résulte d'environ +44%, tandis qu'elle se stabilise sur une valeur moyenne d'environ +30% en Allemagne (+33,7%), en Italie (30,8%) et en France (+27,5%). Comme on l'a déjà vu, le poids des services immobiliers a aussi grandi de manière considérable. La contribution de l'intermédiation immobilière sur la valeur ajoutée totale nationale a augmenté de 40% en Italie et de 36% en Allemagne et en France, tandis qu'en Espagne la croissance en termes de quota sur le total a été égale 20,6%. Le système économique ibérique se caractérise par un fort développement du secteur du bâtiment, dont le quota a grandi au total de 38% entre 1991 et 2007. En Italie et en France, au contraire, cette composante sectorielle n'a pas vu varier son propre poids. Par contre, en Allemagne, le quota s'est réduit d'environ un tiers.

L'économie liée à la restauration et aux services touristiques a aussi sensiblement grandi, tout spécialement en Italie, où le quota sur la valeur ajoutée totale nationale a augmenté d'environ un tiers, et en Allemagne (+24%). En Espagne, nation où ce secteur est le plus développé, la croissance du quota a été de 15%, face à la stabilité de l'économie française (+8,6%).

L'importance relative au secteur manufacturier a diminué sensiblement durant les vingt dernières années, mais le tableau est très diversifié selon le pays. Le quota sur le total du système économique natio-

Tableau 2. Variation de la composante sectorielle de la Valeur Ajoutée, 1991-2007, chiffres indices.

	Germany	Italy	France	Spain
Agriculture, hunting and fishing	69,0	57,8	62,4	44,8
Industry in narrow meaning	85,3	86,8	69,3	73,1
Constructions	67,6	98,5	95,1	138,0
Trade	94,3	80,4	88,2	95,3
Hotel and restaurants	124,0	133,5	108,6	115,3
Transport	96,9	111,1	103,3	105,0
Financial intermediation	88,3	105,1	90,1	95,3
Real estate brokerage	136,5	140,1	136,3	120,6
Other business services	133,7	130,8	127,5	143,9
Social and personal services	106,1	99,0	110,4	110,4

Source: élaborations Met sur données Oece (Oecd.stat).

nale a baissé de plus de 30% en France et de 27% en Espagne, tandis que dans les deux pays à plus forte vocation manufacturière, l'Allemagne et l'Italie, la baisse a été beaucoup plus contenue, et égale, respectivement, à -14,7 et -13,2%.

Le déclin du secteur primaire dans les quatre économies examinées a continué à s'accroître aussi dans les vingt dernières années. Le quota que représente les activités de l'agriculture, de la pêche et de la sylviculture s'est réduit de moitié en Espagne, a diminué de 57,8% en Italie, de 62,4% en France et de 69% en Allemagne.

Le secteur du commerce a enregistré une évolution particulièrement négative en Italie, où le quota sur le total de l'économie nationale a baissé de 20%. En France aussi, le poids du Commerce a diminué, avec une baisse d'environ 12%, tandis qu'il est resté fondamentalement stable en Espagne (-4,7%) et en Allemagne (-5,7%). Le quota représenté par les services financiers a aussi baissé, sauf pour l'Italie, où l'on a enregistré une légère augmentation en termes de quota sur la valeur ajoutée nationale. Le quota a baissé de manière particulièrement évidente en Allemagne (-11,7%) et en France (-9,9%), tandis qu'il résulte plus contenu en Espagne (-4,7%).

Pour finir, on remarque la croissance économique liée aux services sociaux et à la personne, sauf pour l'Italie. Le poids relatif a augmenté d'environ 10% en France et en Espagne, et de 6% en Allemagne, contre une légère baisse dans le cas italien.

La structure dimensionnelle

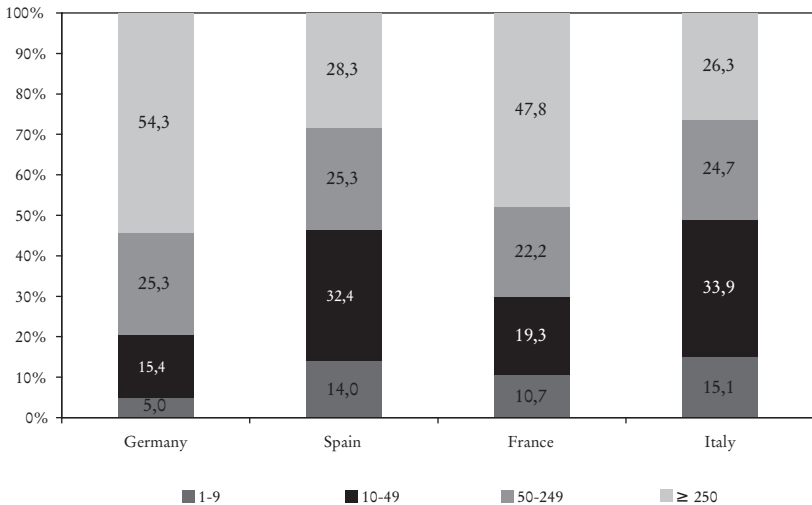
Un autre aspect à considérer pour l'interprétation des principales caractéristiques des systèmes productifs analysés, est sans aucun doute celui qui est lié aux dimensions des entreprises. Aujourd'hui, on accepte l'existence d'une relation directe entre la dimension des entreprises et la probabilité d'entreprendre des parcours vertueux de croissance, grâce à des plus hauts niveaux de productivité et à un plus grande tendance à l'activité dans certaines aires fondamentales comme celles de la recherche, de l'innovation et de l'internationalisation.

Dans ce paragraphe, nous allons approfondir des analyses qui se basent sur des données, mises à jour en 2007, de la distribution des employés par classe dimensionnelle des entreprises, en se basant tout particulièrement sur le secteur manufacturier et sur celui des services aux entreprises (net des services financiers immobiliers). Ces derniers ne sont pas seulement deux secteurs importants de l'entier système écono-

mique; ils sont aussi ceux pour lesquels on enregistre le plus haut degré de concurrence et d'ouverture sur les marchés internationaux.

La figure 1 montre la distribution des employés par classe dimensionnelle des entreprises, en ce qui concerne le secteur manufacturier. Les deux modèles productifs à vocation manufacturière majeure sont caractérisés par deux structures dimensionnelles polaires: l'Allemagne se remarque pour le poids relatif des entreprises de grande dimension, dans lesquelles travaille 54,3% du total des employés. En Italie au contraire, dans les entreprises majeures on a seulement 26,3% des employés. La structure productive dans le cas italien paraît pulvérisée, avec un quota d'employés dans les micro-entreprises de 15,1%, contre 5% dans le modèle allemand, 14% en Espagne et 10,7% du système français. Dans l'ensemble, les entreprises avec un nombre d'employés inférieur à 50 unités représentent en Italie 49% des employés totaux du secteur manufacturier, le plus haut pourcentage parmi les pays en question.

Figure 1. Distribution des travailleurs par classe dimensionnelle des entreprises, secteur manufacturier, 2007, valeurs en pourcentage.

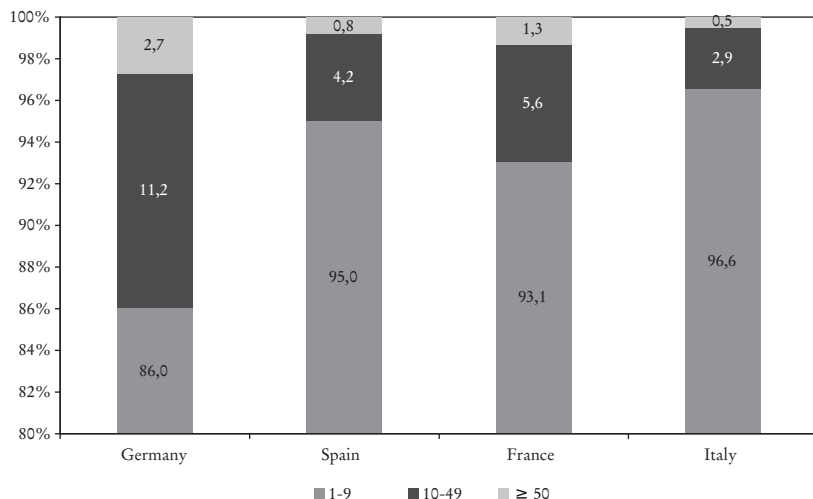


Source: élaborations Met sur données Eurostat.

Le modèle espagnol paraît très semblable au modèle italien (au moins du point de vue dimensionnel), avec un quota de 14% de travailleurs employés dans les micro-entreprises, quota qui atteint 46,4 si l'on prend en considération les entreprises de moins de 50 travailleurs. Le pourcentage d'entreprises de grandes dimensions est légèrement supérieur à la donnée italienne, et égal à 28,3%.

Le poids relatif des «moyennes» entreprises (50-249 travailleurs) montre une certaine homogénéité dans les quatre pays: les quotas varient entre un maximum de 25,3% en Allemagne et un minimum de 22,2% en France. Le modèle français paraît relativement semblable à celui allemand: le quota de travailleurs employés dans les grandes entreprises est de 47,8%, tandis que le pourcentage d'entreprises avec moins de 50 travailleurs est de 30%, avec une présence relativement élevée de micro-entreprises (environ le double par rapport à l'Allemagne).

Figure 2. Distribution des travailleurs par classe dimensionnelle des entreprises, services aux entreprises (net d'immobilier et des services financiers), 2007, valeurs en pourcentage.



Source: élaborations Met sur données Eurostat.

Les dimensions moyennes dans le secteur des services aux entreprises se réduisent drastiquement. Même si l'on considère le tableau concernant l'Allemagne (pays qui dans ce secteur aussi montre une structure moyenne de dimensions majeures), on observe de toute façon un degré élevé de fragmentation, avec un quota des salariés totaux dans les micro-entreprises égal à 86%, face à un 2,7% pour les entreprises de plus de 50 travailleurs. L'Italie se confirme comme le pays à la structure dimensionnelle la plus éclatée: le pourcentage de salariés dans les micro-entreprises est de 96,6% (0,5% dans les entreprises avec 50 travailleurs et plus). La France et l'Espagne ne paraissent pas s'éloigner de manière décisive du modèle italien: le quota des travailleurs dans les micro-entreprises est respectivement de 93,1% et 95%, tandis que les valeurs relatives aux entreprises de dimensions majeures sont de 1,3 et 0,8%.

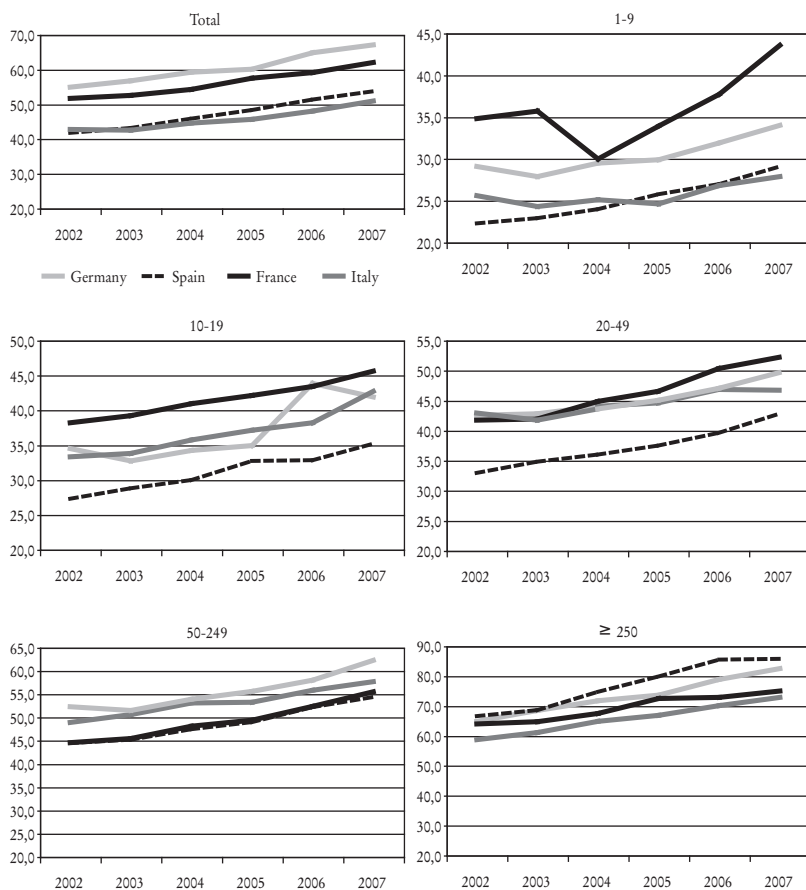
La figure 3 montre les tendances, dans la période 2002-2007, de la productivité apparente du travail (valeur ajoutée pour chaque travailleur) dans le secteur manufacturier pour les diverses segmentations dimensionnelles.

L'Allemagne est le pays avec la plus haute productivité moyenne, égale à environ 67 mille euro et avec une croissance entre 2002 et 2007 égale à 22,3%. Vient ensuite la France, avec une valeur de 61,8 et une variation en pourcentage de +20%. L'Espagne et l'Italie se remarquent par une productivité du travail nettement inférieure: en Espagne la valeur ajoutée par travailleur est de 53,5 mille euro (il s'agit néanmoins du pays dans lequel on a enregistré la meilleure évolution dans la période considérée, avec une croissance de 28,9%); la productivité moyenne en Italie est, dans l'absolu, la plus basse, égale à 50,7 mille euro, avec une variation en pourcentage tout aussi défavorable dans la période 2002-2007 (+19,3%).

La donnée de l'Italie est surtout causée par la basse productivité du travail dans les micro-entreprises, qui résulte être la plus basse parmi les quatre pays membres (27,8 mille euro), en plus de celle que l'on enregistre dans les grandes entreprises où la valeur ajoutée par travailleur est de 72,6 mille euro, contre 82,2 pour les entreprises allemandes. Le paysage change radicalement si l'on considère les tranches dimensionnelles intermédiaires, à partir du seuil des 10 travailleurs. Dans ce cas, la productivité apparente du travail est systématiquement supérieure à celle enregistrée en Allemagne où la productivité moyenne est la plus élevée des quatre pays dans la tranche des «moyennes» entreprises (50-249 travailleurs).

Le leadership allemand en terme de productivité moyenne du travail est lié à des valeurs qui sont moyennement élevés dans toutes les classes dimensionnelles, avec la donnée particulièrement importante des grandes entreprises, pour lesquelles on enregistre en 2007 une va-

Figure 3. Productivité apparente du Travail, valeur ajoutée par employé, par classe dimensionnelle, en milliers d'euro.



Source: élaborations Met sur données Eurostat.

leur ajoutée par travailleur d'environ 82 mille euro, avec une croissance très positive à partir de 2005. La composante travail des grandes entreprises allemandes n'est tout de même pas celle qui a la plus haute productivité; le primat pour cette classe dimensionnelle revient à l'Espagne, avec une valeur de plus de 85 mille euro par travailleur, et une évolution très favorable à partir de 2003.

Pourtant, si l'on considère les autres tranches dimensionnelles, l'Espagne est le pays avec la plus basse productivité du travail, sauf pour la classe 1-9 employés (pour laquelle, grâce à un taux de croissance relativement haut dans les trois dernières années, les entreprises espagnoles ont dépassé les entreprises italiennes).

La productivité élevée moyenne totale que l'on constate parmi les entreprises françaises est due aux comportements des entreprises avec moins de 50 employés. La France présente une position de leadership dans les micro-entreprises (1-9 employés) et dans celles de petite et très petite dimension (10-49), avec une croissance très élevée entre 2002 et 2007 (dépassée seulement par l'Espagne pour les mêmes tranches dimensionnelles). Par contre, la productivité apparente du travail est très basse au sein des entreprises françaises de moyenne dimension (50-249 employés), et relativement stable au cours des dernières années dans les grandes entreprises.

Performances et spécialisations des exportations

Parmi les approfondissements réalisés, celui sur l'analyse du positionnement sur les marchés internationaux acquiert tout naturellement une importance particulière. Plus en détail, sont présentés les résultats basés sur les quotas sur le commerce mondial des marchandises, avec l'objectif spécifique de mesurer les capacités compétitives des entreprises sur les marchés internationaux, et une analyse sectorielle de l'export.

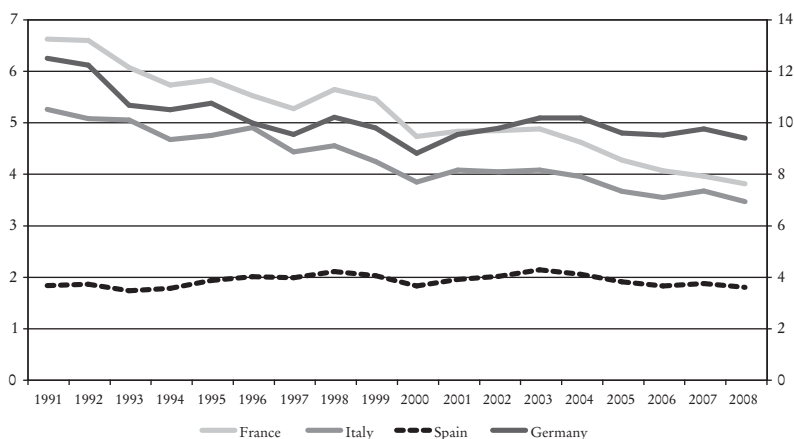
La période examinée permet d'étudier les performances des exportations à l'intérieur d'un tableau global caractérisé par des changements profonds du paysage dans lequel les entreprises opèrent. Il s'agit de questions et d'aspects très évidents et bien connus, que l'on peut résumer à trois aspects au moins: l'adhésion à l'Euro (qui a eu, naturellement, des effets différents dans les quatre pays en question, mais qui a en tout cas représenté un changement structurel très important), l'intensification des processus liés à la mondialisation et l'entrée de force des soi-disant Bric (Brésil, Russie, Inde et Chine) dans le

commerce mondial – avec la conséquente et forte baisse des quotas réalisés par les économies avancées –, et le développement des technologies informatiques, qui a rendu possible des modifications significatives des relations de production et qui a ouvert de nouveaux canaux pour les processus d'internationalisation.

Dans le cadre de ce contexte général, les quotas d'exportations des quatre pays en question montrent une évidente tendance négative entre 1991 et 2008 (figure 4), sauf pour l'Espagne qui représente par contre le pays avec la plus basse ouverture internationale.

L'Allemagne est le seul pays qui ait réussi à développer sa propre compétitivité en augmentant le quota sur le commerce mondial de 8,8% en 2002 à 9,3% en 2008, avec une tendance particulièrement favorable dans les trois années 2000-2003. La France se positionne à l'extrême opposé, puisqu'elle ne semble pas avoir réussi à arrêter ni à ralentir de manière significative le déclin commencé au cours des années précédentes: le quota est passé de 6,6% de 1991 à 4,7% de 2001, pour arriver à 3,8% dans la dernière année considérée.

Figure 4. Quotas sur le commerce mondial, exportations de marchandises, 1991-2008, valeurs en pourcentage (Allemagne à l'échelle dx).



Source: élaborations Met sur données Ocse (Oecd.stat).

L'Espagne est restée au même niveau qu'en 2000 (de 1,9 à 1,8%) confirmant plus généralement un poids modeste sur le commerce mondial, au moins en ce qui concerne le secteur de l'industrie au sens strict.

Malgré l'évidente croissance des ventes dans les pays émergents, les quotas sur le commerce mondial des marchandises des producteurs italiens baissent relativement peu avec des performances qui se montrent inférieures à l'Allemagne seulement. La tendance de l'industrie italienne paraît dans l'ensemble de la période très semblable à celle enregistrée par les entreprises allemandes (sauf pour la période 2001-2002).

Le tableau 3 approfondit la proposition sectorielle des exportations des quatre modèles productifs analysés, à partir de 1999. Deux photographies de 2000 et 2008 figurent ensuite.

Les principales spécialisations présentes se confirment, avec quelques évidences d'intérêt relatives aux changements advenus surtout à partir des années 2000.

Le modèle allemand se fonde sur certains leaderships consolidés dans la chimie, la mécanique et l'électronique, et dans la production de moyens de transport. La France se caractérise par une composition de l'export concentrée dans la chimie, l'électronique, la production de moyens de transport, en plus de l'alimentaire. La présence sur les marchés internationaux des entreprises italiennes est traditionnellement basée sur les produits du soi-disant *made in Italy*, filière du vêtement et de la maison, et les autres secteurs à vocation artisanale, mais avec un déplacement progressif en faveur de la mécanique instrumentale. Les exportations espagnoles se concentrent dans la spécialisation des aires de la production de moyens de transport et dans la filière alimentaire, avec une importante croissance dans le secteur de la chimie.

L'entrée des pays Bric a provoqué une chute généralisée de certaines productions, tout particulièrement par rapport aux produits du vêtement et à certains secteurs de l'électronique (radio-télévision, informatique, machines de bureau). Naturellement, ces secteurs ont vécu des forts processus de délocalisation et d'investissement des pays économiquement avancés vers les pays en voie de développement, qui ont conquis les marchés internationaux de ces productions. Il est intéressant de constater que l'alimentaire, au contraire, a gardé sa propre capacité de pénétration dans les marchés étrangers.

D'autres aires productives ont accru leurs poids: il s'agit tout spécialement de la chimie, particulièrement de la pharmaceutique, des

métaux de base (largement attribuable à l'augmentation des niveaux des prix), de la mécanique et de l'électronique de précision.

Il s'agit d'évidences qui en principe semblent caractériser de la même façon les quatre pays. Il existent naturellement certains traits spécifiques. Les performances positives de l'Allemagne se sont basées sur la compétitivité montrée dans la pharmaceutique, dans la mécanique, dans l'électronique de précision et dans la production de véhicules. Dans le modèle français, la spécialisation dans le domaine chimico-pharmaceutique et dans celui des moyens de transport (surtout grâce à l'aérospatial) s'est renforcée; de plus, le poids de la mécanique a grandi. En Italie, à côté du déclin de certaines productions traditionnelles, il y a eu une augmentation significative de la mécanique instrumentale, des machines électriques, en plus du secteur de la fabrication des métaux. Au total, ces dernières productions représentent en 2008 35,6% des exportations totales, devenant de loin le principal segment de spécialisation italien. L'Espagne a subi des variations plus intenses

Tableau 3. Composition en pourcentage des exportations, 1991, 2000, 2008.

	Germany			France			Italy			Spain		
	1991	2000	2008	1991	2000	2008	1991	2000	2008	1991	2000	2008
Food	4,9	4,1	4,7	11,6	9,4	9,5	5,3	5,2	5,9	9,5	8,8	10,2
Textile and clothing	5,9	4,0	2,9	6,5	5,2	4,7	18,4	15,9	11,8	7,3	7,0	6,2
Chemistry	13,1	13,1	14,9	14,1	15,2	17,3	6,5	8,9	9,3	9,0	10,3	13,5
Rubber-plastic	3,4	3,4	3,6	3,2	3,0	3,3	3,4	3,7	3,6	3,1	3,6	3,5
Other non-metallic mineral	1,7	1,4	1,3	2,1	1,6	1,3	4,1	3,7	2,7	3,6	3,6	3,0
Basic metals	5,8	4,9	6,0	6,5	4,8	6,1	4,5	4,2	7,6	7,5	5,3	8,0
Metalworking	3,6	3,3	3,6	2,9	2,5	2,8	4,2	4,1	4,8	3,1	3,2	3,5
Mechanics	18,0	15,4	16,9	9,5	8,8	10,1	20,3	19,9	21,9	8,5	7,3	7,2
Electrical machinery and electronic equipment	14,7	18,9	15,1	13,6	18,8	13,5	10,2	10,5	8,9	8,9	10,5	8,6
Manufacture of vehicles	21,4	24,2	22,9	21,5	22,6	21,9	11,4	12,0	11,7	29,8	30,0	24,6
Other manufacturing industries	2,3	1,9	2,1	2,2	2,0	1,9	6,8	6,9	4,7	2,3	2,5	1,8
Other non man.	5,2	5,3	6	6,3	6,2	7,6	4,7	5	6,8	7,3	7,9	9,9

dans la filière alimentaire, dans la pharmaceutique, dans les métaux de base et dans les machines électriques.

Les résultats de l'enquête

L'enquête internationale a pris en compte un échantillon de 2400 entreprises, équitablement distribuées parmi les trois pays considérés: Espagne, Allemagne et France. Le plan d'échantillonnage assure un degré de représentativité statistique, à l'intérieur de chaque nation, par classe dimensionnelle et macro aires sectorielles. Les classes dimensionnelles considérées sont trois: les micro-entreprises (avec un nombre d'employés inférieur à 10 unités), les petites entreprises (avec un nombre d'employés entre 10 et 49) et enfin, les moyennes et grandes unités productives, celles pour lesquelles on enregistre un nombre d'employés égal ou supérieur à 50. Sur la base des répartitions sectorielles, nous avons considéré deux macro-secteurs, celui de l'industrie au sens strict (donc net des activités de constructions) et le secteur des services aux entreprises, net des activités financières et immobilières.

Le questionnaire a pour but de saisir le monde des entreprises du point de vue de la structure, des comportements et des stratégies (en

Tableau 4. Quantité des échantillons, par pays, classe d'employés et répartition sectorielle.

		Manufacturing	Services	Total
France	1-9 employees	88	176	264
	10-49	90	176	266
	> than 50 employees	90	180	270
	Total	268	532	800
Germany	1-9 employees	66	198	264
	10-49	67	198	265
	> than 50 employees	70	201	271
	Total	203	597	800
Spain	1-9 employees	66	198	264
	10-49	66	198	264
	> than 50 employees	66	206	272
	Total	198	602	800
Total	1-9 employees	220	572	792
	10-49	223	572	795
	> than 50 employees	226	587	813
	Total	669	1731	2400

se basant tout spécialement sur les activités adoptées dans le domaine de la recherche, de l'innovation et de l'internationalisation), ainsi que des facteurs de limitation à la croissance et de la demande de *policy*. Pour finir, on présente certaines questions spécifiques sur la crise et sur les stratégies de réaction.

La question principale que l'on se propose de mettre en évidence ne concerne pas que les aspects structureaux habituels (par exemple, de caractère dimensionnel ou sectoriel), mais elle est plutôt adressée à l'individuisation de comportements différenciés sur la base de choix stratégiques propres aux entrepreneurs, choix qui paraissent possibles – dans certaines limites – pour une large gamme de typologies d'entreprise.

Les résultats présentés de suite comparent les données des trois pays analysés (France, Allemagne et Espagne). De plus, ils montrent la référence aux valeurs résultantes de l'enquête menée sur l'Italie. Il est pourtant nécessaire de souligner que les deux enquêtes ont un degré différent de représentativité statistique – à cause du dessin différent d'échantillonnage et du relevé plus important mené en Italie – et que, donc, les résultats ne sont pas véritablement comparables. Ceci aussi à cause du fait que les enquêtes ont été réalisées à environ un an de distance, dans une période caractérisée par des changements significatifs, attribuables à la crise. En tenant compte de ces précautions d'interprétation, on présente tout de même les résultats pour l'Italie afin d'enrichir le cadre de lecture.

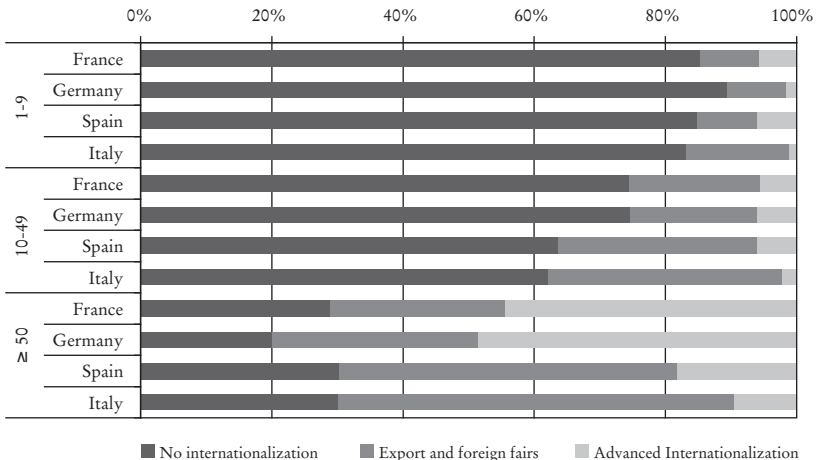
Parmi les choix fondamentaux, l'option d'être actif sur les marchés étrangers paraît très important (et par conséquent, le choix d'être innovateurs et d'effectuer de la recherche). Tout particulièrement, l'Internationalisation semble représenter un des facteurs de base des capacités d'entrepreneur, comme souligné dans les chapitres précédents du volume.

Dans la figure 5, on présente une confrontation entre les pays sur le degré d'internationalisation dans le secteur manufacturier, pour les diverses tranches dimensionnelles d'entreprise. Les résultats mettent en évidence deux modèles industriels: d'un côté l'Allemagne et la France, qui présentent un degré majeur d'ouverture pour les entreprises de grandes dimensions (au-dessus de 50 employés); de l'autre, l'Espagne et l'Italie qui enregistrent une présence internationale significative déjà à partir des entreprises de très petite dimension. À l'intérieur de cette généralisation, il existe différentes articulations entre les pays. Le modèle italien est surtout développé sur les activités d'export, tandis que

les formes les plus avancées d'internationalisation (des accords commerciaux aux accords pour les activités de recherche, des *joint-ventures* aux investissements directs étrangers et à la délocalisation des phases productives) apparaissent moins répandues. Si l'on considère les entreprises en dessous de 50 employés, on constate qu'en Italie le degré d'ouverture est plus important, de même pour l'Espagne qui suit avec des valeurs légèrement inférieures.

À l'autre extrémité se place l'Allemagne qui enregistre la plus grande ouverture internationale au-dessus du seuil des 50 employés, tandis qu'il semblerait que les processus d'internationalisation soient relativement marginaux pour les entreprises de très petite dimension. La France semble suivre les mêmes traits remarquables pour les entreprises allemandes, sauf en ce qui concerne les micro-entreprises où on enregistre un degré d'ouverture relativement élevé et aligné sur la donnée espagnole. Le phénomène des micro-multinationales, surtout en Espagne et en France (et dans certaines régions italiennes, comme l'a montré le relevé décrit dans les chapitres précédents), apparaît comme un thème de grand intérêt qui mériterait des approfondissements ultérieurs par le biais d'enquêtes spécifiques.

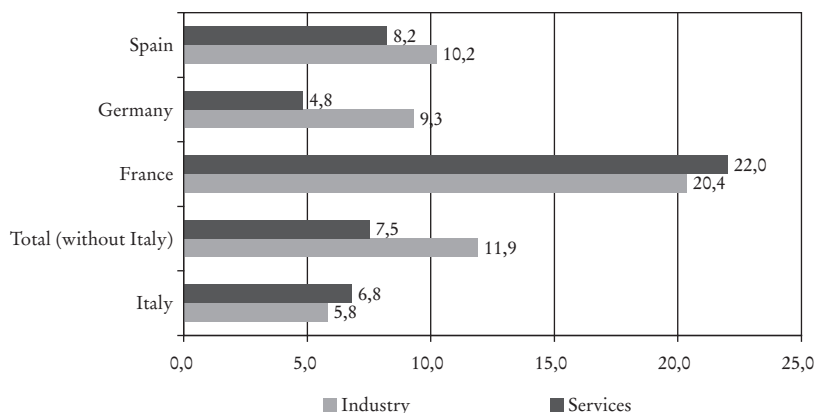
Figure 5. Formes d'internationalisation par classe dimensionnelle, industrie au sens strict, valeurs en pourcentage.



Dans l'ensemble, en France, en Allemagne et en Espagne, moins d'une entreprise sur dix développe une activité de recherche avec une diffusion relativement majeure dans le secteur industriel où le quota d'entreprises actives dans le domaine est de 11,9% (7,5% sans le services). La France est le pays qui montre le plus d'engagement: le pourcentage d'entreprises qui ont déclaré développer une activité de R&D est de 21%, chiffre qui résulte bien supérieur à celui de l'Allemagne (6,3%) et de l'Espagne (9,1%). Pour l'Italie, une moins grande diffusion de la R&D se confirme. La performance positive du système productif français est due au résultat particulièrement positif des entreprises de dimension micro et petite dans les deux secteurs considérés. La composition sectorielle de l'économie française, orientée de manière relativement majeure vers une production au contenu technologique élevé, semble fournir une explication remarquable mais non exhaustive du considérable dynamisme des micro-entreprises dans le domaine de la recherche.

En France, le pourcentage d'entreprises de petites et moyennes dimensions (respectivement 1-9 employés et 10-49 employés) qui développe des activités de R&D, est le plus élevé parmi les pays considérés. L'Espagne, par contre, présente un fort dynamisme en R&D dans la

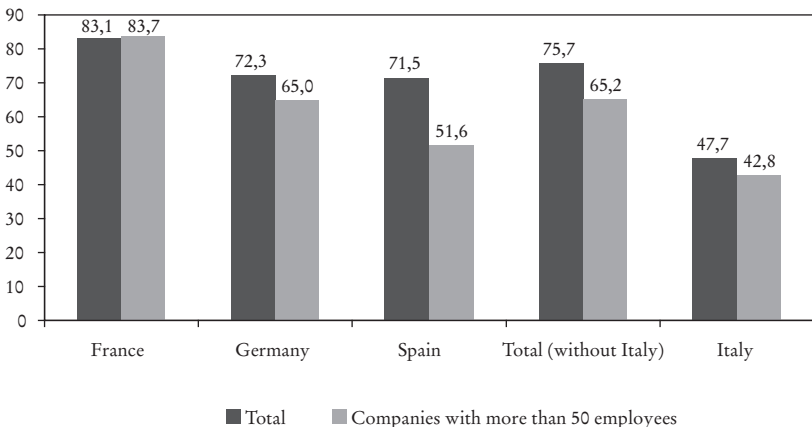
Figure 6. Pourcentage des entreprises qui développe une activité de R&D, par secteur, valeurs en pourcentage.



classe dimensionnelle intermédiaire. En Allemagne, la R&D est répandue au sein des entreprises de grandes dimensions (≥ 50 employés), ce qui confirme que le modèle industriel de ce pays repose surtout sur la grande entreprise. Pour finir, l'Italie montre une activité de R&D peu répandue pour toutes les classes dimensionnelles, comme le confirme la donnée de la figure 6.

Il est intéressant d'observer la façon dont la recherche est menée, c'est-à-dire si elle est réalisée avec des ressources internes ou bien en demandant l'activité à l'extérieur. La figure 7 montre des résultats intéressants. La France, qui présente un dynamisme en R&D particulièrement répandu parmi les petites entreprises, est le pays qui, plus que les autres, recourt à l'activité extérieure; cela confirme donc les propres caractéristiques spécifiques dans les activités de recherche. Le quota total des entreprises qui demandent des activités de R&D en Allemagne et en France est assez proche (bien que le quota des entreprises avec plus de 50 employés soit supérieur en Allemagne). L'Italie est la lanterne rouge parmi les pays en question. Il s'agit d'une donnée particulièrement pénalisante, qui fournit aussi des éléments d'interprétation d'une mince diffusion des activités de recherche en Italie. La

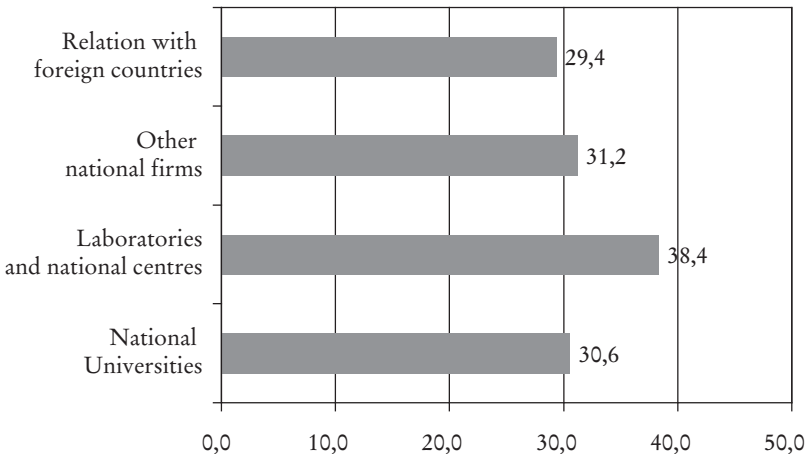
Figure 7. Entreprises qui développent des activités de R&D en recourant à des relations extérieures (sur 100 entreprises actives dans le domaine de la recherche).



propension à extérioriser ces activités est, en effet, inversement proportionnel à la croissance des dimensions de l'entreprise: le soutien au développement des réseaux de collaboration R&D aurait donc un effet particulièrement important en Italie, où le tissu productif est caractérisé, du point de vue des dimensions d'entreprise moyennes, par une fragmentation élevée.

Les données pour les pays montrent que l'activité de R&D développée à l'extérieur fait surtout référence aux laboratoires et centres nationaux (38,4% du total). Les autres modalités prises en considérations, comme les Universités et les entreprises de son propre pays et les relations avec l'étranger, font enregistrer des pourcentages d'environ 30%. À l'intérieur de ce paysage, on enregistre une intense variabilité par classe dimensionnelle et par nation de référence. C'est tout particulièrement parmi les micro-entreprises que l'on observe des différents moyens de développer les activités de recherche à l'extérieur. En Espagne et en Allemagne, ce sont les canaux les plus traditionnels qui prédominent, notamment ceux qui sont liés aux rapports avec les laboratoires et les centres de recherche (Espagne) et avec les Universi-

Figure 8. Relations extérieures pour les activités R&D en France, Allemagne et Espagne. Industrie, valeurs en pourcentage (sur 100 entreprises qui développent des activités de recherche).



tés (Allemagne), tandis qu'en France, où l'engagement des micro-entreprises dans le domaine R&D est majeur, l'on enregistre une présence particulièrement diffuse des réseaux d'entreprises.

Si l'on passe à l'analyse de la diffusion des innovations, dans l'échantillon d'entreprises françaises, allemandes et espagnoles, il est possible d'observer qu'environ 23% des entreprises a introduit au moins une forme d'innovation dans les trois dernières années. Les entreprises des services se montrent relativement plus innovatrices, avec une valeur de 25,1%, face à 20,4 que l'on relève dans le secteur manufacturier. En ce qui concerne la désagrégation par pays, l'Espagne présente une majeure diffusion des parcours innovateurs, avec 28,7% des entreprises qui a introduit des innovations (29,1% dans l'industrie), tandis que la France apparaît comme le pays avec la valeur la plus basse, égale à 18,6% (17,9%), légèrement inférieure à la donnée de l'Allemagne (19,6%, industrie 12%).

Une des principales clés interprétatives réside, encore une fois, dans les divers modèles et structures des tissus productifs des trois pays considérés: Espagne et Allemagne représentent les deux extrêmes. Dans la première, on enregistre un plus fort dynamisme parmi les entreprises de dimensions inférieures, avec un pourcentage d'entreprises industrielles innovatrices de 24,2% dans la tranche 1-9 employés et de 40,9% dans l'intermédiaire. Au contraire, le tissu productif allemand montre un dynamisme particulièrement accentué dans le secteur des entreprises de dimensions majeures, où le quota d'entreprises innovatrices est de 60% environ, tandis que la diffusion des patterns innovateurs paraît relativement marginale parmi les micro-entreprises (4,5%). La France semble se placer dans une position intermédiaire, avec une bonne performance des grandes entreprises (57,8%) et un tableau concernant les plus petites entreprises qui se révèle meilleur par rapport à ce qui apparaît pour l'Allemagne. Les résultats de l'Italie montrent un penchant à l'innovation particulièrement élevé parmi les entreprises de petite et très petite dimension, ce qui confirme l'interprétation répandue d'un modèle d'innovation non basé sur la recherche¹.

Dans le domaine de l'innovation aussi, on observe un tableau relativement homogène parmi les grandes entreprises: les différences de comportement entre les différents pays ont tendance à s'aplatir au delà

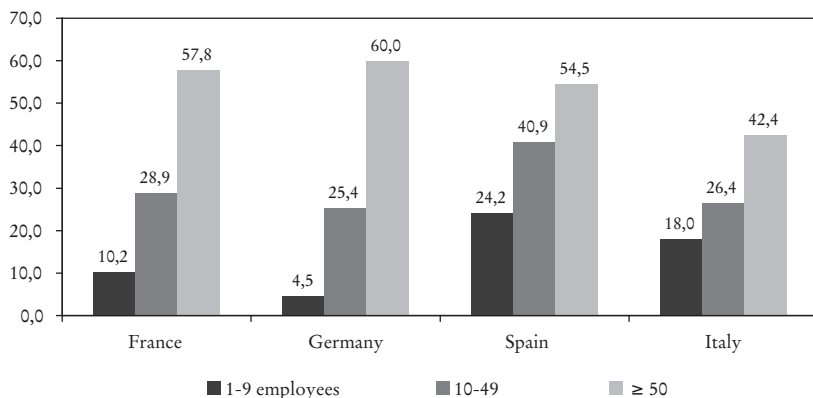
¹ Certaines évaluations économétriques réalisées sur l'échantillon d'entreprises italiennes, montrent pourtant que la recherche assure un caractère de majeure solidité et stabilité aux pattern innovateurs (Brancati 2010).

du seuil des 50 employés, à l'exception partielle de l'Italie, tandis que l'on enregistre une forte variabilité des stratégies adoptées parmi les entreprises de petite et très petite dimension (en ligne avec les évidences visibles dans la vaste enquête de terrain italienne).

La figure 10 présente un tableau détaillé par typologie d'innovation introduite, en se basant sur les interviews réalisées en France, en Allemagne et en Espagne. On remarque une plus grande diffusion des innovations d'organisation et/ou de gestion, qui ont concerné environ 14% des entreprises interviewées. Puis les innovations radicales des produits offerts pour le 9,8% des entreprises, tandis que les autres formes d'innovations (de produit secondaires, et de procès, principales et secondaires) font observer un pourcentage qui varie entre 8,5% et 8,8%. Du point de vue dimensionnel, il faut signaler le chiffre des grandes entreprises pour lesquelles on enregistre, dans le classement des diverses formes d'innovations, le primat des innovations principales de produit (38,7%), et de manière générale, une majeure homogénéité dans les pourcentages enregistrés parmi les diverses typologies.

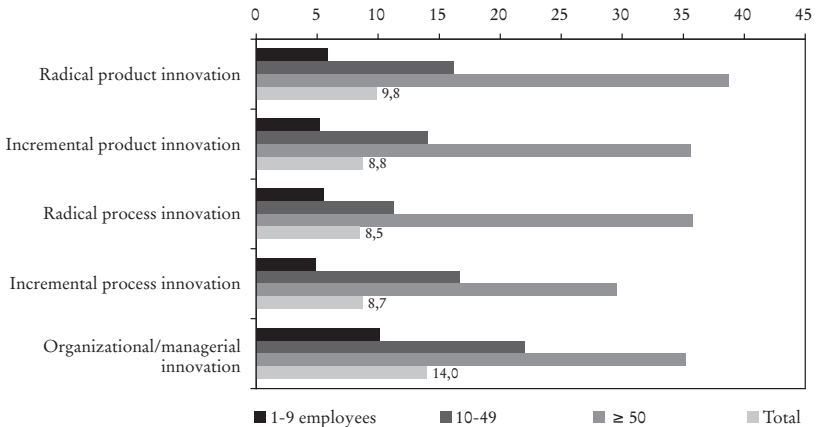
Un autre élément de grande importance concerne le comportement global des micro et des très petites entreprises dans les trois

Figure 9. Pourcentage des entreprises qui a introduit au moins une forme d'innovation dans les trois dernières années, par classe dimensionnelle (industrie au sens strict).



pays. Comme on l'a déjà signalé, les stratégies les plus modernes (innovation, internationalisation, recherche etc.) sont présentes aussi dans les tranches dimensionnelles inférieures, avec un niveau d'hétérogénéité très élevé. La volonté d'être compétitifs et de grandir, les capacités d'être actifs aussi dans des aires stratégiques comme celles de la R&D et de la présence à l'étranger, paraissent être des éléments discriminants pour la réussite des entreprises, encore davantage pour ce qui advient supposément dans les classes dimensionnelles majeures. Pour celles-ci, comme on l'a déjà dit, le tableau qui apparaît est caractérisé par une relative homogénéité des comportements. Il est assez surprenant de découvrir que, dans la tranche 1-9 employés, une entreprise sur dix en France est active dans le domaine de la recherche, tandis qu'en Allemagne le pourcentage est inférieur à 5%; tout aussi surprenant en Espagne (et en Italie), on enregistre une diffusion très élevée des innovations dans les micro-entreprises, contre une plus grande difficulté dans les investissements dans la recherche. Les compositions sectorielles et dimensionnelles fournissent un tableau qui, pourtant, n'est pas en mesure d'expliquer complètement le phénomène. De

Figure 10. Formes d'innovation introduites par classes dimensionnelles, France, Allemagne et Espagne. Industrie, valeurs en pourcentage.



nombreuses explications, liées par exemple au plus grand dynamisme manifesté par les petites entreprises en France, semblent aller au delà de ces aspects de structure.

On associe souvent au dynamisme des petites et très petites entreprises un caractère de fragilité qui s'est accentué avec la crise et qui considère la composante financière comme l'une des nombreuses aires critiques. L'engagement de ces entreprises dans les aires «clé» est souvent caractérisé par une façon différente d'agir par rapport à celle que l'on observe dans les entreprises plus grandes. Le domaine de la recherche est un exemple probant sur le sujet, où comme on l'a déjà dit, les micro-entreprises et les petites recourent surtout à des activités extérieures, avec des difficultés et des éléments de faiblesse spécifiques qui mériteraient une analyse approfondie, avec des enquêtes plus larges qui seraient en mesure de saisir les articulations territoriales et sectorielles, en plus des analyses diachroniques qui suivent les diverses évolutions.

En croisant les données relatives à l'Internationalisation et à l'Innovation, la relation entre le degré d'ouverture internationale et le penchant à l'innovation est particulièrement évidente. Dans le détail, on assiste à une croissance de la probabilité d'innover avec l'augmentation de la complexité du type d'activité développée sur les marchés étrangers. Ce phénomène reste inaltéré (quoique avec des différences naturelles) pour tous les pays considérés. En ce qui concerne les aspects sectoriels, il faut remarquer une différence de comportement plus nuancée parmi les entreprises de services.

La figure suivante montre l'étroite interconnexion entre Innovation, R&D et Internationalisation, et analyse le comportement des entreprises industrielles pour les trois pays en question (Allemagne, France et Espagne) pris dans l'ensemble. Le pourcentage d'entreprises qui a introduit au moins une forme d'innovation passe de 15,2% des entreprises non internationalisées, à 26% de celles qui exportent et/ou participent à des salons et expositions à l'étranger, jusqu'à arriver à plus de 70% de celles qui présentent des formes plus complexes d'internationalisation. La même relation découle de l'analyse des innovations radicales de produit pour lesquelles le pourcentage des entreprises innovatrices passe de 6,5% des entreprises «nationales» à 37,1% de celles internationalisées, en passant par 16,1% des exportatrices.

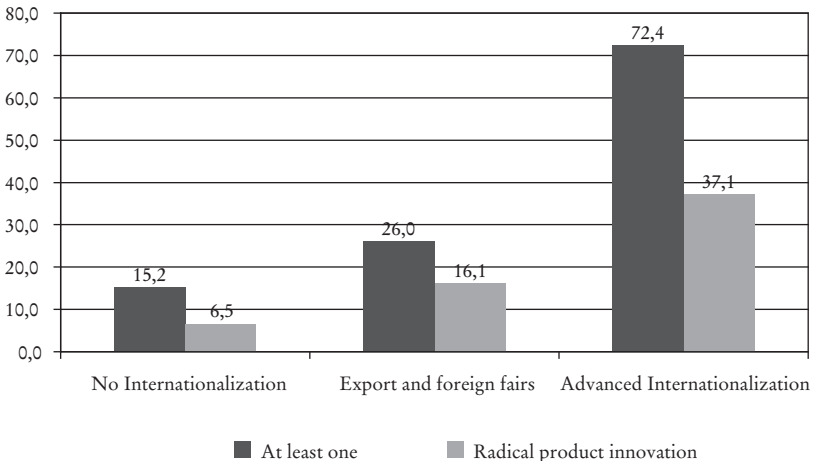
Un effort cognitif spécifique a été réalisé pour approfondir les aspects liés à la crise.

Les indications qui apparaissent signalent que la crise économique internationale a eu des effets négatifs importants². Si l'on considère le tableau concernant la France, l'Allemagne et l'Espagne, le retard dans les temps de paiement des clients (37%), l'aggravation des relations avec les banques (34,2%) et la contraction du chiffre d'affaires (33,6%) représentent les aires majeures de souffrance. Bien que ce ne soit pas aussi diffus, l'impact sur les niveaux des prix pratiqués semble néanmoins très important (28,1%). L'effet sur l'occupation paraît relativement moins diffus, avec une estimation d'entreprises touchées de 20,4%. Les résultats en ce qui concerne l'Italie semblent confirmer ces éléments de difficulté.

Le secteur manufacturier montre des effets négatifs majeurs, avec une situation de criticité qui paraît relativement plus marquée par rapport à l'aggravation des conditions du crédit, à la contraction du volume d'affaires et à la baisse des travailleurs, tandis que la donnée

² Nous avons demandé aux entreprises interviewées d'indiquer les effets de la crise sur certaines grandeurs, à travers une échelle 1-10, où 1 représente un «impact négatif absent» et 10 un «impact négatif maximal». Les pourcentages représentés se réfèrent aux entreprises qui ont indiqué une valeur supérieure à 6.

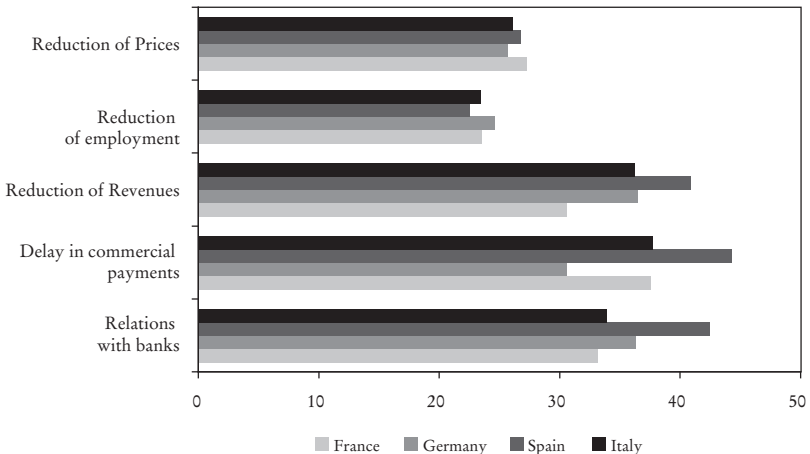
Figure 11. Innovations introduites, par degré d'internationalisation, France, Allemagne et Espagne. Industrie, valeurs en pourcentage.



relative à la réduction des prix pratiqués résulte inférieure au secteur des services.

L'Espagne est, dans l'absolu, le pays qui semble avoir été touché davantage par les effets de la crise. La figure 12 décrit dans le détail le tableau sur les quatre pays considérés, en se basant sur le secteur manufacturier. Les entreprises espagnoles paraissent davantage touchées en terme de retard dans les temps de paiement (44,3%), d'aggravation des conditions d'accès au crédit (42,5%) et de baisse du volume d'affaires (40,9%), tandis que l'impact sur le niveau des travailleurs semble avoir été moins fort (22,6%). Pour la France et l'Allemagne, on enregistre des valeurs qui, fondamentalement, ne s'éloignent pas des valeurs moyennes générales, sauf pour certains éléments spécifiques: en Allemagne, les micro et les petites entreprises montrent une nette souffrance concernant l'accès au crédit (avec des valeurs qui apparaissent supérieures aux grandes entreprises allemandes et à leurs homologues françaises, mais toujours inférieures à la donnée espagnole), face à un problème principalement lié aux temps de paiement des clients pour les entreprises de plus grandes dimensions.

Figure 12. Pourcentage des entreprises qui ont déclaré un impact négatif de la crise sur certaines aires d'activité par Nation, industrie, valeurs en pourcentage.



En général, toutes les entreprises allemandes signalent un impact important sur le volume des affaires, tandis que ce sont surtout les entreprises de la tranche dimensionnelle intermédiaire qui signalent une baisse des travailleurs. En France, la situation la plus difficile semble se localiser dans les entreprises de classe 10-49 employés, tandis que ce sont les grandes entreprises qui ont le plus réduit le niveau des travailleurs, plus que les grandes entreprises espagnoles et allemandes. Globalement, la France paraît être la nation avec la situation la plus favorable du point de vue de l'accès au crédit.

Il apparaît que l'aggravation des conditions du crédit s'est manifestée principalement dans l'augmentation des garanties demandées. Cet aspect a été indiqué par 37,1% des entreprises interviewées en France, Allemagne et Espagne. 34,5% des mêmes entreprises a enregistré une augmentation des taux d'intérêt appliqués par les banques, tandis que, pour 31,5%, la crise a signifié une réduction des montants accordés par les instituts financiers. Les cas de demandes refusées pour l'ouverture de nouvelles positions paraissent moins diffuses, mais cela a concerné environ 29% des entreprises. Du point de vue dimensionnel, il paraît évident que la relation avec les banques a subi une détérioration majeure pour les entreprises de petite et très petite dimension.

Le tableau par pays confirme les signaux selon lesquels l'Espagne semble être le pays le plus touché par les effets de la crise. Les pourcentages des entreprises déclarant une aggravation des conditions d'accès au crédit sont plus hauts que ceux enregistrés en Allemagne et en France, pour toutes les classes dimensionnelles et pour toutes les voix considérées. En Italie, l'impact de la crise sur l'accès au crédit paraît significatif, avec des valeurs qui résultent systématiquement plus hautes que celles des entreprises françaises et allemandes, mais inférieures à la donnée de l'Espagne.

En plus des aspects liés à la quantification des entreprises qui paraissent les plus touchées par les effets de la crise, il semble utile de fournir d'ultérieurs éléments d'analyse liés à l'éventuelle action de sélectivité de la crise même. Comme nous l'avons déjà signalé dans le chapitre consacré à l'enquête réalisée en Italie, il existe une vision prédominante selon laquelle une crise économique aussi profonde aurait opéré à travers un mécanisme vertueux de sélection des «meilleures» entreprises.

Les évidences de l'enquête réalisé par sondage en Italie ont, au contraire, signalé qu'il y a eu un durcissement très marqué des conditions économiques et financières liées à l'accès au crédit pour les en-

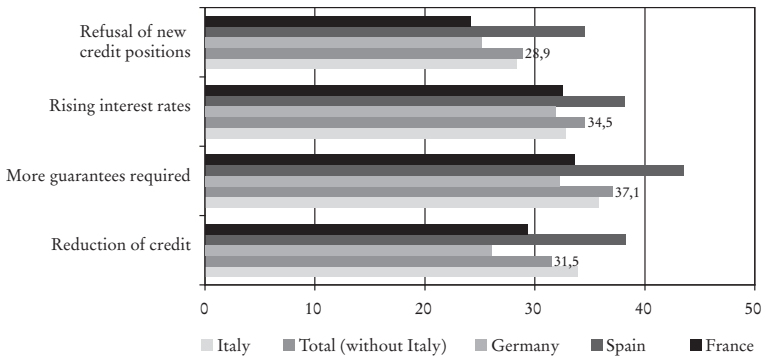
treprises les plus dynamiques, c'est-à-dire pour celles qui se montrent plus actives dans la réalisations de stratégies de croissance passant par des programmes d'investissement dans les aires de la recherche et de l'innovation.

Dans les trois pays analysés dans ce chapitre, il existe aussi des signaux indiquant que la crise ne semble pas avoir apporté de mécanismes de sélection qui priment nécessairement les entreprises les plus «dynamiques»: il existe notamment une large tranche qui a investi dans la Recherche, dans des produits innovateurs (avec des expositions financières significatives) qui montrent des signes évidents de souffrance.

Ce qui nous intéresse dans le document est de souligner les caractères, les modes de comportements et les stratégies des entreprises qui essaient de grandir, ainsi que de souligner la présence de contraintes. Dans les catégories dynamiques aussi on signale des fragilités importantes (accentuées en période de crise), manifestées par les faiblesses financières, par les modalités de déroulement de certaines fonctions qualifiantes et par l'instabilité de fonctions importantes (surtout R&D et Innovation, mais aussi l'Internationalisation, même si cette dernière croît aussi dans des périodes de difficulté du commerce mondial).

Le crédit se confirme comme étant une question déterminante et de grande importance justement pour les entreprises les plus dyna-

Figure 13. Pourcentage d'entreprises qui a déclaré un impact négatif de la crise sur la relation avec les banques, par pays, valeurs en pourcentage.



miques. Le quota considérable d'entreprises qui ne réalisent pas d'activité pour l'avenir, c'est-à-dire qui non seulement n'innove pas et ne fait pas de Recherche, mais qui ne réalise pas non plus d'investissements pour une longue période et rentre ainsi dans les groupes les plus «stagnants», correspond largement à ceux qui recourent peu ou pas du tout au crédit bancaire. À l'inverse, presque la totalité de ceux qui se projettent vers un horizon temporel moyennement long utilisent le crédit. Cet aspect, évident mais intéressant pour la quantification, les expose aussi – notamment dans les moments de difficulté globale – à des risques majeurs par rapport à ceux, déjà élevés, des marchés des biens et des services. Il rend très vulnérables et exposés les sujets les plus dynamiques, en augmentant les responsabilités du secteur du crédit dans ses fonctions «réelles».

Le problème (et l'utilité des enquêtes comme celles qui sont proposées ici) réside dans les quantifications: si «ceux qui sont compétitifs» sur les marchés ouverts (s'il est permis d'utiliser une expression aussi synthétique), représentent une part minoritaire dans la totalité, nous avons (et nous continuerons à avoir) une discordance entre les valeurs associées négatives et chacun des aspects positifs.

Deux questions s'ouvrent ainsi: une cognitive et une de stratégie.

Sur le plan cognitif, il s'agit de comprendre de nombreux aspects, par rapport auxquels les enquêtes proposées n'offrent que des premiers indices. Il est nécessaire d'approfondir, par exemple, quelle est la recherche réalisée par les petits, de quelle façon elle est menée, quels sont les problèmes et les difficultés spécifiques, s'il y a des problèmes informatifs, des problèmes particuliers de tutelle des droits – en opérant surtout avec des objets extérieurs –, des problèmes de coordination de fonctions et beaucoup d'autre encore.

De la même façon, le thème de l'internationalisation, si l'on passe de l'idée d'entreprise multinationale traditionnelle à des phénomènes qui touchent des entreprises de très petite dimension – souvent structurées en réseaux avec diverses caractéristiques –, assume des profils bien inégaux et nécessite des comportements significativement différents.

La question des politiques, face aux besoins évidents de la part d'un système fragile qui essaye d'agir, face aux risques d'une véritable sélection adverse qui puisse pénaliser les sujets dynamiques, se complique, et il est difficile de la laisser de côté comme on s'accorde à le faire.

Le chapitre suivant est consacré à la politique, aux quantifications de flux et aux modalités opératives.

III. Les politiques pour les entreprises en Europe

Le paysage de référence

Comme nous l'avons décrit dans l'introduction, ce travail s'est développé sur la base de deux questions importantes: d'un côté les enquêtes sur les entreprises ont mis en évidence certaines caractéristiques de la demande de *policy* des entreprises, en analysant de manière directe les facteurs de limitation aux stratégies de croissance et les facteurs de fragilité qui sont associés souvent aux activités normalement considérées comme des facteurs clé du développement (recherche, innovation, internationalisation etc.); de l'autre côté, un approfondissement relatif aux politiques adoptées pour soutenir les activités productives.

Le thème des politiques pour les entreprises représente un tournant fondamental dans le raisonnement que l'on propose: peu de domaines de l'économie paraissent se caractériser par la présence d'une opposition idéologique aussi enracinée, et par autant de positions préanalytiques, comme c'est le cas pour les politiques industrielles.

D'un côté il y a les partisans de l'intervention publique, qui motivent leur position principalement par la nécessité de corriger l'échec du marché (Ninni - Silva 1997); de l'autre, il y a ceux qui croient que les politiques industrielles sont négatives et non réformables (justement parce qu'elles sont directement responsables des distorsions aux mécanismes de la concurrence, tandis que les échecs du marchés, qui pourraient justifier les politiques, seraient largement surpassés par les échecs de l'État dans les tentatives d'intervention). Il faut donc éliminer ces politiques, ou bien il faut les considérer comme un mal nécessaire. L'indication donnée est donc qu'elles soient réduites au minimum nécessaire, avec une tendance à l'euthanasie progressive, en utilisant entre-temps les mécanismes les moins engageants possible, des administrations publiques considérées comme inadéquates et inadaptables.

Cette opinion, généralement diffuse, acquiert des significations particulières dans des pays comme l'Italie, c'est-à-dire qu'on observe une faiblesse relative des Administrations Publiques et une forte viscosité des démarches et des règles administratives. Peu d'efforts ont été faits pour en comprendre les caractéristiques et les problèmes, et pour en améliorer l'efficacité.

Nous prenons, en tant que position de base, celle exposée par Rodrik: «le remède contre les échecs du gouvernement ne peut pas être celui de l'interdiction d'une action politique économique donnée. Il faut plutôt trouver de meilleures règles et un guide politique plus adéquat. Les mesures fiscales, les politiques pour la santé, par exemple, ont été constamment repensées et revues: pourquoi la politique industrielle devrait être différente?»¹.

À côté de cette considération générale, il y en a deux autres de nature utilitariste. La première est une simple comparaison internationale: si tous les concurrents, les pays à haut revenu et les pays considérés comme émergents, utilisent cet instrument en large mesure, il ne semble pas raisonnable que des états membres, avec un système productif qui a déjà supporté de très fortes pressions compétitives et de transformations, y renoncent. Un deuxième aspect concerne le fait que les politiques industrielles sont de toute façon réalisées avec des montants réduits mais non négligeables. En l'absence de stratégies et d'approches correctes, l'inutilité des interventions devient fortement probable.

Les ressources

Il est opportun de partir de la présentation du paysage quantitatif qui fait référence aux politiques.

Depuis que les Aides d'État (incompatibles avec le Traité de Rome à moins de dérogation spéciale, très diffuse) ont été mises sous observation en tant que pratique interdite ou en tout cas non «appréciée» en Europe, les mesures sont constamment sous le monitoring de la Direction Générale qui suit les problèmes de la concurrence.

Au cours de deux décennies, la situation absolue et relative des pays a beaucoup changé, avec une variation qui enregistre de grands

¹ D. Rodrik (<http://www.economist.com/debate/days/view/542>).

changements (mais seulement par rapport aux quatre pays analysés prioritairement ici), surtout en Espagne et en Italie: les ressources affectées à l'industrie ont été considérablement réduites, et les positions relatives aux autres pays en question ont aussi changé.

Le degré d'intervention financière pour les entreprises en Italie est devenu l'un des plus bas en Europe, même avant les interventions orientées vers la limitation des effets de la crise. Ce degré se montre aussi supposément inférieur (il manque des quantifications systématiques et complètes) par rapport aux États-Unis d'Amérique, où l'on assiste à des interventions massives non seulement à travers l'utilisation de la demande publique (dépenses militaires, recherche...), mais aussi avec des prestations directes qui apparaissent difficiles à comptabiliser puisqu'elles sont souvent affectées par les états ou les comtés².

Dans les pays européens et aux États-Unis, la politique a suivi des tendances opposées en présence de l'accentuation de la compétition internationale des nouveaux pays manufacturiers, même avant l'aggravation de la crise (Bianchi - Labory 2006). Dans la figure ci-dessous, on remarque des valeurs qui pour l'Italie, en 2008, ne n'étaient pas éloignées de celles du pays européen le plus lointain et qui traditionnellement présente le niveau minimal de subvention, le Royaume-Uni. Il faut aussi rappeler que les montants de 2008 sont dépurés des interventions pour le secteur des services financiers: ces interventions ont été égales à zéro pour l'Italie et extrêmement considérables au Royaume-Uni et dans beaucoup d'autres pays.

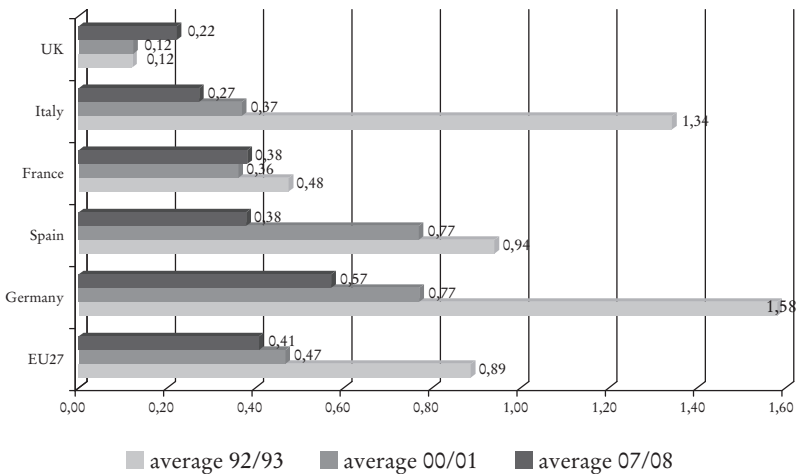
² La phase récente, définie comme pragmatique, semble mettre de côté des questions «idéologiques» pour chercher d'offrir un support aux exigences concrètes des opérateurs, même à l'intérieur de règles de marché et de mécanismes de tutelle de la concurrence. Après la période des années de l'administration Reagan, fortement orientée à la réduction du rôle de l'État, dans les années 2000 la politique industrielle des États-Unis, traditionnellement consacrée à la manœuvre de la demande publique qui soutient directement, avec des flux colossaux, les programmes de Recherche et de production de nombreuses grandes entreprises (du militaire, à l'aérospatial, et au biomédical), a offert des prestations significatives aux entreprises nationales. Les quantifications en matière n'ont pas été particulièrement répandues, ni systématiques: les estimations disponibles, considérées par défaut et qui se basent sur les premières années de la décennie, offrent un tableau proche de 50 milliards de dollars, entre interventions du Gouvernement Fédéral et des États. De la même façon, l'American Competitiveness Initiative, lancée en 2006 par le Président Bush, se se base sur une intervention supplémentaire de plus de 136 milliards de dollars en dix ans (en partie considérable pour les privés). Dans le domaine de la Recherche et Développement des entreprises, les estimations signalent un niveau de subvention proche de 10% des dépenses pour les Pme et égal à environ 15% pour les Grandes Entreprises, seulement pour les dépenses fédérales (ce à quoi il faut donc ajouter les interventions des États et des Comtés); Fisher - Peters 1998.

Par ailleurs, la demande de politiques publiques dans toute la première décennie des années 2000 s'est étendue et a assumé des caractères différents. Au début, nous avons rappelé certains grands phénomènes liés à l'accroissement des processus de mondialisation, aux modifications fondamentales technologiques et au changement de la «géographie» de la demande mondiale. L'extraordinaire effort d'adaptation demandé aux entreprises, notamment aux Petites et Moyennes Entreprises, a poussé de nombreux gouvernements à accroître les interventions. Les dimensions de la politique d'aides a suivi des parcours différents, aussi en Europe.

Dans l'ensemble, le flux de ressources consacrées aux aides d'état dans l'Ue a grandi, bien que légèrement, dans la période considérée.

Si l'on ne considère que les quatre pays examinés, on enregistre pourtant des baisses considérables dans trois cas sur quatre (en excluant les mesures anticrise). Tout particulièrement la France qui enregistre une croissance sensible, en élevant le quota des aides sur le Pib de 0,47% à 0,66% en quatre ans. À côté de la baisse relativement modeste du quota

Figure 1. Aides d'état (par industrie et services) comme pourcentages du Pib (2008 net des aides aux services financiers).



Source: élaboration Met sur données Ue, Dg Compétition.

concernant l'Allemagne, on trouve une très forte baisse de l'Espagne (notamment jusqu'à 2004) et de l'Italie (durant toute la période).

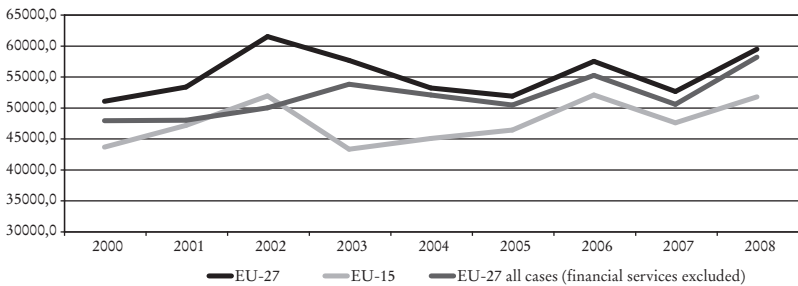
Prendre aussi en considération les mesures anticrise, reviendrait à accentuer énormément les dimensions du phénomène: en 2008, les ressources affectées en Allemagne passeraient de 15 à 66 milliards d'euro, en France les dimensions de l'intervention passent de 12,8 à 38 milliards, avec une augmentation en Espagne (de 4,6 à 5,5 milliards). En Italie, il n'y a pas d'intervention de cette nature liée à la crise.

Le graphique suivant présente un détail approfondi par pays des ressources affectées en 2008, en pourcentage du Pib, en proposant deux contextes, selon la prise en compte (ou pas) des interventions anticrise.

Les politiques, net des interventions consacrées à la crise, assument en France et en Allemagne une intensité élevée, avec des valeurs respectivement de 0,66 et 0,61% du Produit Intérieur Brut, face à 0,45% que l'on enregistre pour l'Ue à 15. L'Espagne se place, au contraire, en dessous de cette dernière valeur moyenne, avec un incidence sur le Pib de 0,42%, tandis que le flux d'aides relevé en Italie paraît particulièrement modeste, et égal à 0,29% du Pib.

Si l'on considère toutes les typologies d'aides, en incluant aussi les interventions visant la crise, on observe un poids de l'intervention publique particulièrement élevé en Allemagne, qui enregistre une incidence sur le Pib de 2,66%, face à une moyenne de 2,32% dans l'Ue à

Figure 2. Aides d'État (à l'exclusion des mesures anticrise), 2000-2008, millions d'euro.



Source: élaborations Met sur données Ue, Dg Compétition.

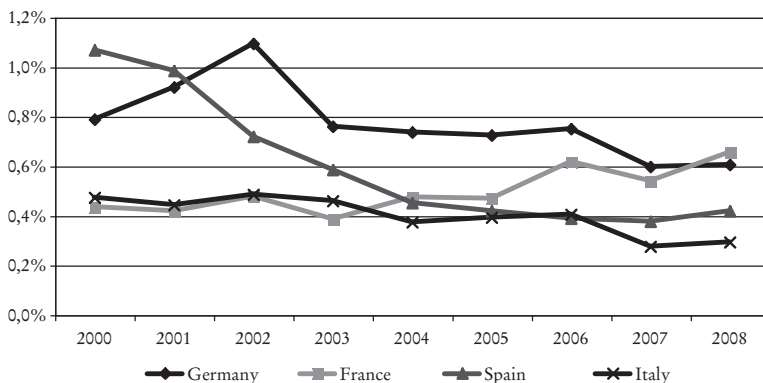
15 états membres. Le pourcentage relatif à la France est de 1,97%, tandis qu'en Espagne les interventions dédiées à la crise se révèlent modestes, avec un différentiel par rapport au contexte sans interventions pour la crise de 0,09%. L'Italie, pour finir, n'a pas fait enregistrer des régimes d'aides anticrise aux entreprises.

Le moyen plus approprié pour effectuer les analyses par comparaison entre les pays est d'analyser de façon comparative les formes d'intervention utilisées dans les divers états membres. Il n'existe pas de bases de données comparables qui couvrent l'univers des politiques utilisées, si ce n'est pour celui de la Dg Concurrence des bureaux de la Commission Européenne. Un premier tableau est fourni par la typologie d'instrument financier/fiscal utilisé, ainsi que l'indique le tableau suivant.

On peut remarquer comment les subventions d'investissement (capital grant), dans leurs formes directes ou à travers la déduction fiscale, représentent le principal instrument et, avec quelques différences entre les pays, qu'elles constituent environ 90% des prestations totales³. Plus

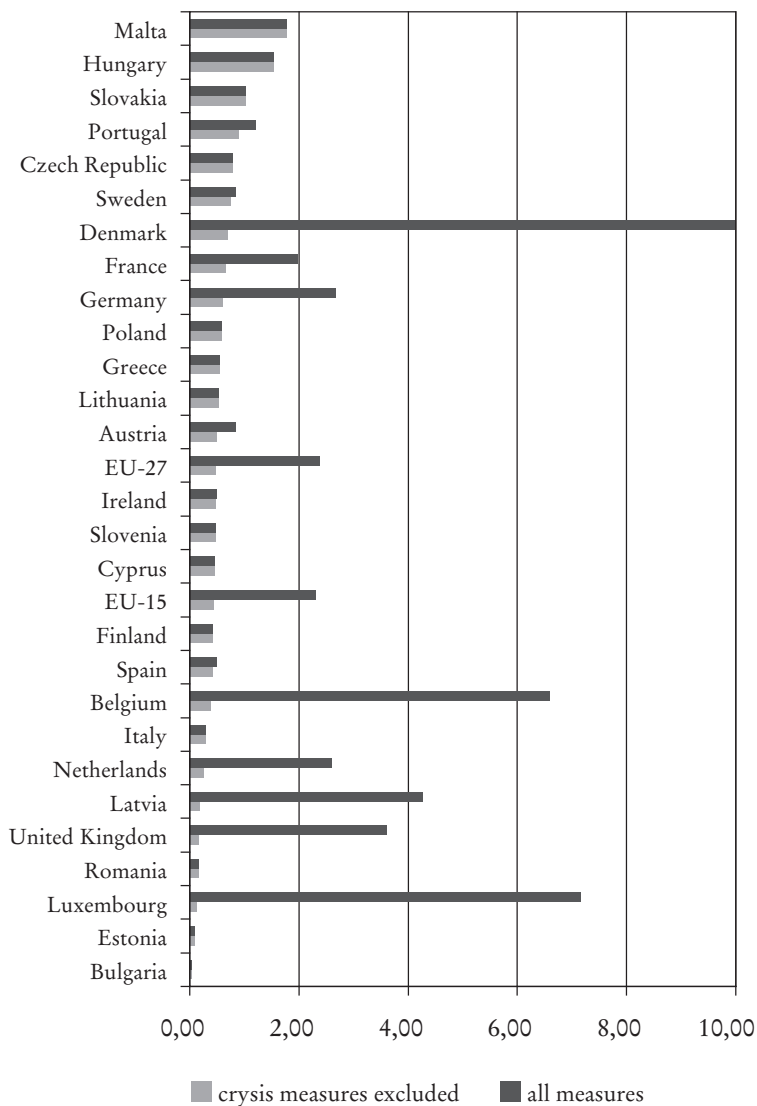
³ Les valeurs reportées dans ce tableau sont exprimées en Équivalent Subvention Brut (Esb) à travers des transformations financières appropriées. L'objectif est de représenter le contenu d'aides des divers instruments, en rendant comparables les différentes typologies d'aides. Pour les aides en prêt bonifié, une valeur en Esb égale à 15% de la valeur nominale a été estimée, tandis que pour les garanties, le quota estimé est égal à 10%.

Figure 3. Aides d'État dans quatre pays, valeurs en pourcentage du Gdp à l'exclusion des mesures anticrise.



Source: élaborations Met sur données Ue, Dg Compétition.

Figure 4. Aides d'État, 2008, en pourcentage du PIB.



Source: élaborations Met sur données Ue, Dg Compétition.

en détail, en prenant en considération l'Ue à 15 états membres, 50,6% des ressources totales sont affectées à travers des instruments en compte capital, et 43,9% à travers des réduction fiscales. En Italie, on enregistre un poids majeur des aides en compte capital, égal à 76,5% des ressources totales, face à 57,5% de l'Espagne. En France et en Allemagne, un peu plus de la moitié des prestations totales s'opère par le biais de réductions fiscales. Dans les quatre pays, les subventions d'investissement et les réductions fiscales représentent plus de 90% des ressources totales.

Les autres types d'aides ont un poids relativement marginal. En Italie en en Espagne, on enregistre une certaine diffusion des prêts bonifiés et des mesures en compte d'intérêts, pour un quota qui résulte respectivement de 7,1 et 8,6%. Les garanties pèsent en moyenne pour seulement 1,6% de la dépense totale. L'Allemagne est le seul pays, parmi les quatre examinés, qui enregistre un quota supérieur à la moyenne européenne, avec un pourcentage de 2,2%.

Tableau 1. Aides d'État par instrument financier (net des interventions visant la crise), 2008.

	Capital grant	Tax exemptions	Equity participations	Interest subs.	Tax deferral	Guarantees
Belgium	71,7%	24,0%	0,0%	4,3%	0,0%	0,0%
Denmark	95,6%	4,1%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%
Germany	42,6%	51,4%	0,3%	3,5%	0,0%	2,2%
Ireland	46,6%	53,0%	0,0%	0,4%	0,0%	0,0%
Greece	56,7%	9,2%	0,0%	0,0%	0,0%	34,2%
Spain	57,5%	35,3%	0,0%	7,1%	0,0%	0,0%
France	44,8%	52,1%	0,0%	2,9%	0,0%	0,2%
Italy	76,5%	14,8%	0,1%	8,6%	0,0%	0,0%
Hungary	51,7%	43,2%	0,1%	0,5%	0,0%	4,6%
Netherlands	79,1%	16,7%	0,3%	0,0%	2,5%	1,4%
Austria	92,2%	1,0%	0,0%	6,3%	0,0%	0,5%
Poland	69,1%	22,8%	7,3%	0,6%	0,0%	0,2%
Portugal	5,1%	89,5%	0,0%	4,3%	1,0%	0,0%
Finland	59,9%	29,6%	2,0%	8,2%	0,0%	0,2%
United Kingdom	45,0%	53,9%	1,1%	0,0%	0,0%	0,0%
EU-27	51,7%	42,8%	0,5%	3,3%	0,1%	1,6%
EU-15	50,6%	43,9%	0,2%	3,6%	0,1%	1,6%
EU-12	61,3%	33,2%	2,8%	0,5%	0,1%	2,2%

Source: élaborations Met sur données Ue, Dg Compétition.

Les questions importantes pour l'analyse des politiques

En général, la position vis-à-vis des aides aux entreprises qui domine en Italie (et en Europe)⁴ se base sur des arguments inspirés par de bons principes, avec des attitudes très simplifiées: il n'est pas nécessaire d'avoir des interventions distorsives et nuisibles comme pour l'industrie, tandis qu'il est indispensable d'avoir un État souple et efficace, capable de garantir l'accès aux biens publics de façon très ramifiée et avec une qualité élevée des services.

En parallèle, par rapport aux raisonnements et aux positions publiques sommairement rappelés, on continue à avoir des interventions dans le domaine des politiques pour les entreprises – avec des montants peu élevés mais non complètement négligeables – sans une attention particulière à la façon dont elles sont réalisées, et encore moins aux possibilités d'amélioration.

En suivant ce parcours de lecture, c'est l'entière «boîte à outils» de la politique industrielle qui est vidée; il manque des idées convaincantes et articulées sur la stratégie à suivre: on suit des urgences ou des logiques occasionnelles, dans des desseins généraux.

Le but de ce document est de signaler certains aspects importants qui méritent une analyse et des approfondissements. Il est donc nécessaire, non seulement de se demander s'il faut adopter des mesures d'intervention, mais surtout de raisonner sur comment les réaliser et sur comment les diriger. Ceci vaut tout particulièrement quand les politiques analysées sont réalisées par tous les concurrents internationaux, et en présence d'un espace effectif pour les politiques publiques, déterminé par les besoins et par une demande d'intervention de l'État de la part de nombreux sujets dynamiques qui ne trouvent pas de satisfaction adéquate dans le marché privé.

Pour finir, il faut rappeler que l'aspect paradoxal du débat en la matière est justement lié au fait que le soutien diffusé pour la plus grande inutilité des politiques industrielles, devient le principal soutien (quoique indirect) à l'inertie dans le changement des stratégies et des modalités d'action publique.

Les contradictions de la politique s'amplifient lorsqu'on observe qu'une partie prédominante des politiques d'aides aux entreprises est

⁴ La représentation la plus argumentée et répandue est présente dans un vaste document qui rassemble de nombreuses recherches (Banca d'Italia 2009).

désormais orientée aux aides à la Recherche privée et à l'introduction d'innovations. Il s'agit d'objectifs partagés et universellement acceptés qui utilisent surtout des instruments strictement dérivés de la politique industrielle.

Le fait de ne pas analyser de façon adéquate les mécanismes opératifs et les instruments de fonctionnement des politiques rend les nouvelles positions plus faibles.

Le thème des politiques pour les entreprises mérite d'être approfondi dans des termes qui sont différents, et qui impliquent souvent des questions techniques compliquées, détaillées, voire de subtil *appeal* théorique.

L'argumentation que l'on tâchera de développer est qu'il serait particulièrement utile de fonder un raisonnement général qui puisse approfondir la façon dont il faut saisir la demande de *policy* qui se manifeste, les instruments utilisables et les caractéristiques qui en déterminent les réussites et les échecs.

Les diverses questions posées peuvent être résumées en quatre points, qui feront l'objet d'un approfondissement spécifique:

- Les chiffres effectifs, les instruments et les objectifs implicites des politiques mises en place.
- Les démarches et les instrumentations techniques: c'est-à-dire comment apprendre de ses erreurs.
- L'Évaluation d'efficacité.
- La Stabilité financière et le dimensionnement adéquat des programmes.

Les chiffres. Les prestations totales du secteur industriel sont stablement sous monitoring de l'Ue. Quelques approfondissements auprès de certains pays membres peut néanmoins permettre une vérification plus attentive. L'expérience pour l'Italie (Rapports Met) signale l'utilité d'une vérification indépendante, qui permet d'analyser plus en détail ce qui est réellement fait, les caractéristiques et les problèmes.

L'analyse de chacun des instruments, des formes techniques et des ressources, paraît un passage essentiel pour comprendre la façon dont la politique opère réellement, avec la possibilité aussi, d'articuler les ressources selon des objectifs privilégiés.

La question des chiffres est extrêmement délicate: si l'on prend en compte les contributions accordées et non celles réellement affectées, les valeurs sont très différentes et indiquent des chiffres élevés. Ceci à

cause d'un écart systématique entre les valeurs de concession et de prestation (et non seulement d'un décalage temporel), mais il est erroné de considérer les valeurs administratives. Elles évaluent de la même manière les prêts bonifiés et les contributions en compte capital, les fonds de garanties et les contributions en compte d'intérêt, en plus d'autres formes d'aides considérables. Les questions peuvent paraître inutilement techniques, mais ce n'est pas le cas puisque les différences entre une façon de mesurer et l'autre peuvent mener à des changements fondamentaux. La seule manière partagée pour rendre associables les valeurs qui se basent sur différents instruments, est celle définie par l'Ue, et fondée sur le calcul de l'Équivalent Subvention. La raison pour laquelle, dans les milieux institutionnels officiels et chez les spécialistes qualifiés, on continue à utiliser des chiffres trompeurs, n'est pas claire.

Il ne faut pas non plus négliger un autre aspect, oublié par tout le monde et négligé même par les entreprises bénéficiaires: la contribution est, dans la presque totalité des cas, «brute». À savoir il s'agit de montants qui rentrent dans l'imposable des sociétés et sur lesquels ces dernières payent des impôts. Le bénéfice net peut donc être bien inférieur, il peut réduire davantage la charge pour l'État et décevoir les entreprises par rapport aux attentes.

Démarches et instrumentations. Les mécanismes opératifs des normes (à savoir les démarches d'accès, celles de sélection, la typologie de dépenses admises, les mécanismes techniques de prestation, les temps) ne sont jamais analysés en profondeur, alors qu'ils représentent la façon même dont l'idée du législateur se traduit en bénéfice pour l'entreprise. L'action de ces mécanismes paraît souvent capable de réduire drastiquement le bénéfice pour l'entreprise et même d'orienter l'intervention vers des objectifs différents de ceux qui ont été énoncés. L'attention portée sur de tels aspects semblerait une précondition pour tout développement futur. Dans le texte, certaines schématisations significatives sont présentées. Sur le sujet, il faudrait développer un travail généralisé pour lequel les administrations devraient mettre à disposition toutes les données possibles et manifester un fort intérêt.

Il semblerait donc qu'il se n'agisse pas seulement d'un problème de quantité de ressources, mais de démarches et de modalités d'intervention. Si l'on concourt avec de minces ressources sans une planification

financière et sans des règles correctes, les problèmes et les distorsions risquent de s'accroître, avec la baisse des dépenses, au lieu de se réduire.

L'évaluation. L'évaluation de l'efficacité et des politiques réalisées est un aspect d'importance absolue et générale pour toutes les interventions publiques.

Dans le domaine des politiques industrielles, les études d'évaluation ont assumé une importance et une influence non négligeables, et cela aussi pour le débat politique et journalistique (probablement parce qu'elles confirmaient souvent des lieux communs et des positions consolidées). Les applications ont été variées, et souvent d'une qualité et d'une rigueur analytique élevées.

La rigueur des méthodologies d'évaluation (surtout si elles sont concentrées sur une seule famille d'analyse), enregistre aussi de telles faiblesses qu'il ne serait pas sage de prendre comme unique éléments de jugement. L'enrichissement des analyses paraîtrait une direction à suivre avec soin et attention. Mais l'aspect le plus problématique dérivant des travaux disponibles est représenté par la réponse que l'on déduit de cette typologie d'analyse. Celle-ci, en effet, tend à affirmer, dans la meilleure des hypothèses, qu'une typologie entière d'interventions a (ou pas) produit des résultats. Pour une évaluation utile, il faudrait aussi signaler quelle direction emprunter pour améliorer les résultats, où sont les erreurs de sélection, de gestion et des mécanismes opératifs. En bref, il faudrait expliquer les causes pour lesquelles certains objectifs n'ont pas été atteints.

Il faudrait renforcer les efforts d'évaluation, dans cette politique et dans d'autres, mais le recours à des schémas rigides définis par l'administration semble être une source de faiblesse.

Certaines propositions récentes des politiques de Cohésion de l'Union Européenne ont donné beaucoup d'importance aux processus d'évaluation, en soulignant la nécessité d'incorporer la même évaluation dans le dessein de *policy*, et de la démarrer en même temps que les politiques publiques auxquelles elles font référence (donc en démarquant ce que l'on définit comme une «évaluation en perspective»). Il s'agit d'un processus potentiellement très intéressant – bien que très complexe dans la gestion – qu'il faudrait programmer et expérimenter dans la pratique (les difficultés pour les politiques industrielles paraissent non négligeables, et même supérieures par rapport aux autres politiques de développement). Un seul aspect semble inquiétant: la réfé-

rence, explicite et exclusive, à une méthodologie unique, celle qui se base sur des schémas contrefactuels.

Il est utile d'explicitier clairement la thèse que l'on veut soutenir: au moment où les travaux d'analyse ne sont plus un domaine de recherche autonome et choisi par les chercheurs et par les spécialistes mais qu'elles deviennent des schémas administratifs/institutionnels ou qu'elles sont la base prédominante des choix politiques, il faut rester très vigilants. Le risque principal, selon l'auteur, est celui d'avoir un modèle unique d'analyse (qui présente, de toute façon, de grands problèmes méthodologiques et empiriques) donc inévitablement partial. Face aux fortes limites présentes et à la capacité méthodologique de répondre à certaines questions essentielles de la politique économique, il est nécessaire de mettre en place des approches et un vaste spectre avec une très large gamme d'instruments capables de considérer les multiples aspects de politiques compliquées.

Une politique multi-instrument et multi-objectif devrait trouver sa modalité d'analyse habituelle dans des modèles de caractère multi-critères, avec des techniques de support aux décisions. Malgré le fait qu'il s'agisse de méthodes avec des applications peu fréquentes dans la lecture spécifique (Brancati - Rostirolla 2003), elles présentent des avantages non négligeables, si elles sont traitées de manière opportune et si elles sont capables de gérer et de rendre cohérentes les différentes informations et les méthodes qui approfondissent chacun des aspects.

Le schéma imaginable est une reformulation du problème d'évaluation dans lequel la grille de référence est donnée – entre autres – par les relations entre les instruments et les objectifs, dans laquelle il faut insérer, au côté des meilleures analyses contrefactuelles possibles dans les différents cas, les informations des diverses sources orientées à la réduction des limites décrites – et, d'abord, à l'analyse de la cohérence des différents passages procéduraux en fonction des objectifs et de la perte de valeur des contributions et des politiques en raison des carences d'application.

Si l'on souhaite que les analyses d'évaluation puissent effectivement devenir utiles, il faut qu'elles recouvrent de nombreuses fonctions et qu'elle prennent en charge les problèmes d'information prompte et attentive, afin d'améliorer des politiques publiques souvent mal gérées dans le passé et pour lesquelles le problème d'évaluation doit aussi concerner l'identification des limites et des mauvais

fonctionnements – et non seulement de dissenter sur l'élimination ou le maintien de systèmes obsolètes.

Stabilité financière et dimensionnement. Les politiques doivent être en mesure de pouvoir influencer les choix des entreprises. Elles doivent donc représenter des systèmes relativement stables et définis, pour être pris en considération dans les fonctions de comportement des entreprises mêmes. Faute de certitudes sur les ressources, sur les règles et sur les possibilités d'accès, tout raisonnement sur la potentielle efficacité des instruments paraît superflu. Il en va de même pour le dimensionnement financier, qui doit être cohérent avec ce que l'on a l'intention de faire et avec le public des potentiels utilisateurs. Trop souvent, on programme des mesures potentiellement intéressantes, mais dont la dotation financière rend vide de signification l'intervention publique en la privant de la possibilité même de peser sur un phénomène important.

En général, des problèmes complexes requièrent des réponses adéquates et articulées. Penser que tout est simple et ne se réduit qu'à quelques mesures élémentaires est un moyen de banaliser les questions, ce qui n'aide pas à la compréhension, et encore moins à la résolution. Il est pourtant certain qu'une fois que nous aurons décidé que les politiques industrielles «peuvent se faire», une révision attentive des mécanismes, des règles et des procédés paraîtra indispensable.

Bibliographie

- Banca d'Italia 2009
Mezzogiorno e politiche regionali, Perugia, S.A.Di.Ba., 26-27 février 2009.
- Bianchi, P. - Labory, S. 2006
International Handbook on Industrial Policy, Edward Elgar, Cheltenham (Uk)-Nithampton (Ma).
- Bianchi, P. - Labory, S. 2009
Le nuove politiche industriali dell'Unione Europea, il Mulino, Bologna.
- Blundell, R. - Costa Dias, M. 2000
Evaluation Methods for Non-Experimental Data, en «Fiscal Studies», 21, 4.
- Brancati, R. 2008
Stato e Imprese. Rapporto Met 2007, Donzelli, Roma.
- Brancati, R. (ed.) 2006
L'offerta pubblica e la domanda dei privati. Le politiche delle imprese. Rapporto Met 2006, Donzelli, Roma.
- Brancati, R. (ed.) 2010
Fatti in cerca di idee. Il sistema italiano delle imprese e le politiche tra desideri e realtà, Donzelli, Roma.
- Brancati, R. - Rostirolla, P. 2003
Un approccio metodologico per la valutazione intermedia. Il caso del programma operativo della Campania 2000-2006, en «Scienze Regionali», 3.
- Brancati, R., Ciferri, D., Maresca, A. 2009
Innovazione ed Internazionalizzazione le chiavi del successo, en «Scenari Economici», 4.
- Breiman, L. 2001
Random Forest, en «Machine Learning», 45, pp. 5-32.
- Bronzini, R. - de Blasio, G. 2006
Evaluating the Impact of Investment Incentives. The Case of Italy's Law 488/1992, en «Journal of Urban Economics», 60, 327-49.
- De Blasio, G. - Lotti, F. 2008
La valutazione degli aiuti alle imprese, il Mulino, Bologna.
- Fisher, S. - Peters, A. H. 1998
Industrial Incentives. Competition among American States and Cities, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo (Mi).
- Foresti, G., Guelpa, F., Trenti, S. 2008
Effetto distretto: esiste ancora?, en «Economia e Finanza dei Distretti Industriali», 1.
- Ninni, A. - Silva, F. 1997
La politica industriale, Laterza, Roma-Bari.
- Rodrik, D. 2008
Normalizing Industrial Policy, Commission on Growth and Development.

