

COMPETITIVITE ET RENTABILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

B. PARANQUE

INTRODUCTION

Entre 1991 et 1993 la France a connu une forte récession (Artus 1994b). Celle-ci a été plus longue et plus marquée que celles apparues au cours de ces quinze dernières années. Elle a entraîné un accroissement des défaillances (+ 3 % en 1992, + 3,4 % en 1993). Toutefois, depuis les premiers mois de 1994 une reprise de l'activité se manifeste ¹. Sa vigueur et son ampleur sont liées, pour une large part, à la capacité des entreprises à exploiter leur compétitivité, ce qui dépend de leurs décisions actuelles, particulièrement en matière d'investissement de modernisation.

L'enjeu du développement de la compétitivité des entreprises a fait l'objet de nombreux travaux (Coriat-Taddei, 1992 ; Commissariat Général du Plan, 1993 ; Commission des Communautés Européenne, 1994).

Dans son Rapport économique annuel pour 1993, la Commission des Communautés Européennes étudie l'« *Évolution de la compétitivité aux États-Unis, au Japon et dans la Communauté* ». La compétitivité y est définie au **niveau macro-économique** comme la capacité d'un pays « *d'accroître sa part des marchés d'exportation ou de soutenir un taux de croissance plus élevé sans que son solde courant se détériore* » (page 176). Si alors l'indicateur « *de compétitivité le plus couramment utilisé est fondé sur les coûts salariaux unitaires...* » c'est qu'il permet de calculer un indice des coûts salariaux d'un pays par rapport aux indices de coûts salariaux de ses partenaires étrangers. « *L'hypothèse implicite sur laquelle est fondé cet indice est que, le prix des biens exportables étant lié par une forte concurrence internationale, l'évolution des coûts salariaux unitaires relatifs est représentative des variations de la rentabilité relative des secteurs exposés à la concurrence étrangère* ». Il est cependant précisé que la rentabilité est influencée par d'autres facteurs et que, pour cette raison, « *on pouvait donc préférer, comme indicateur de compétitivité, le ratio coûts salariaux unitaires relatifs / prix relatif de la valeur ajoutée, car il donne l'évolution de la part du travail dans la valeur ajoutée dans le pays considéré par rapport à celle des concurrents étrangers* ».

Toutefois, dans une étude datant de 1993 « *Les PME : technologie et compétitivité* » l'OCDE précise que « *l'analyse micro-économique met en relation les éléments de compétitivité d'une entreprise avec l'ensemble de ses fonctions et des décisions qui touchent à son activité, sa croissance (que traduisent son chiffre d'affaires, sa valeur ajoutée, son excédent brut d'exploitation, ses effectifs, etc.), sa rentabilité, son financement, son équilibre financier, sa gestion* » (extraits de « *Problèmes économiques*, janvier 1994, page 25). Les auteurs précisent alors qu'« *à l'évidence, il n'existe pas, à l'heure actuelle, de modèle théorique mettant en relation ces variables et pouvant fournir une explication de la compétitivité des PME* ». Autrement dit, dans cette

¹ Voir, entre autre, les enquêtes de conjoncture de la Banque de France et la Lettre de Conjoncture de la BNP, juillet-août 1994.

acceptation, c'est la cohérence des fonctions de l'entreprise qui détermine sa compétitivité, compétitivité qu'on peut décliner comme étant la résultante de leur mise en oeuvre et analyser au travers de plusieurs indicateurs.

Dans cette dernière perspective, la compétitivité n'est alors rien d'autre que la capacité, pour une firme, à vendre ses produits (ce qu'on appelle la contrainte de débouchés ou de réalisation ²) à un prix tel que l'entreprise puisse assumer ses engagements vis-à-vis des tiers et assurer son développement (c'est ce qu'on appelle la contrainte de rentabilité ou « contrainte d'accumulation sous contrainte de valorisation des capitaux engagés » (Jacot, 1976)). Cette double contrainte, de débouchés et de rentabilité, définit l'environnement économique et financier de l'entreprise dont l'objectif est alors, en minimisant chacune d'elles, de maximiser sa rentabilité ³ (de Mesnard, 1992).

L'étude engagée vise alors à expliciter l'enchaînement, qui, de la productivité à la compétitivité, conditionne la formation de la rentabilité des entreprises.

Pour ce faire, dans une première partie, trois niveaux de performances sont proposés, le niveau « physique », le niveau « marchand » et le niveau « financier », auxquels correspondent respectivement la productivité du travail et du capital, le taux de marge et la rentabilité. Ensuite des liaisons fonctionnelles entre ces ratios seront mises en évidence afin d'isoler des mécanismes spécifiques de formation de la rentabilité.

Dans une deuxième partie, les résultats des entreprises sur ces ratios sont analysés en distinguant les PMI (moins de 500 salariés) des grandes entreprises.

La diversité des situations rencontrées par les sociétés conduit, dans une troisième partie, à la recherche d'une typologie susceptible d'identifier des comportements économiques homogènes.

1. COMPÉTITIVITÉ ET RENTABILITÉ : DÉFINITION DES CONCEPTS

Il est tout d'abord nécessaire de définir la compétitivité et de proposer un indicateur de mesure adapté aux données comptables agrégées. Ensuite le lien entre compétitivité et rentabilité est explicité en insistant sur la diversité des entreprises.

² La réalisation d'une marchandise signifie que l'opération de transformation monétaire est réalisée, c'est-à-dire qu'elle est vendue à, payée par un client.

³ Sa rentabilité, c'est-à-dire son taux de profit et non le seul profit. En effet, ce qui importe c'est la rémunération des capitaux engagés et non celle-ci en tant que telle. Exprimé plus simplement, pour être rentable il faut, certes, avoir produit mais encore faut-il pouvoir vendre. Autrement dit, la compétitivité d'une entreprise consiste en sa capacité à gérer la double contrainte de débouchés et de rentabilité afin de maximiser son taux de profit, maximiser et non forcément l'accroître : il s'agit d'un objectif sous contrainte, c'est-à-dire qui tient compte des possibilités offertes par les marchés et donc des situations concrètes. Cette gestion des contraintes se fait en valeur. C'est-à-dire qu'elle correspond à des arbitrages entre des prix unitaires et des quantités à vendre. L'entreprise peut préférer une politique de prix élevés sur de petites quantités à une politique plus offensive sur les prix dont elle attend des effets positifs sur les quantités à vendre. Malheureusement les informations comptables et financières dont on dispose ne permettent pas de distinguer la « compétitivité-prix » de la « compétitivité hors prix ».

1.1. La compétitivité : évaluation et mesure

L'évaluation de la situation économique d'une entreprise implique, en partant des objectifs de référence fixés par le (ou les) dirigeant(s), de s'interroger sur les moyens mis en oeuvre par ceux-ci et de pouvoir **mesurer les effets obtenus** (Jacot, 1990). À partir des documents comptables, la mesure des effets obtenus pose peu de problèmes sous l'hypothèse de maximisation de la rentabilité⁴. Si toutes les difficultés ne sont pas aplanies, elles sont moins nombreuses que pour l'appréciation des moyens mis en oeuvre. En effet, pour ces derniers, hormis des éléments quantitatifs concernant l'investissement, le financement et l'emploi, on ne dispose d'aucune information qualitative à propos de l'organisation de la production, de la politique commerciale suivie ou encore des technologies utilisées. Cette carence empêche alors de véritablement cerner les objectifs de référence, sauf à les réduire à l'hypothèse de maximisation déjà mentionnée.

Nonobstant cette difficulté qui réduit le champ de l'étude à la seule mesure, il apparaît nécessaire d'identifier trois étapes : « à savoir la reconnaissance de niveaux trop souvent confondus dans l'évaluation économique : le niveau « physique », le niveau « marchand », le niveau « financier » » (Jacot J.H., 1990, page 65).

Au niveau « physique » correspond la productivité (ou rendement) du travail et du capital. Ce niveau « physique » est celui de la mise en oeuvre concrète de la combinaison productive, qui intègre à la fois la dimension technologique et la dimension organisationnelle du processus de production, sans oublier celle de la gestion des ressources humaines. De ce fait, la productivité, liée à ce niveau « physique », dépend tout autant des facteurs quantitatifs (effectifs, capital...) que qualitatifs (formation, conditions de travail...). On peut dire qu'elle est un des déterminants de la compétitivité des entreprises puisqu'elle sanctionne le déroulement du processus de fabrication du point de vue des facteurs de production.

La compétitivité correspond au niveau « marchand » et dépend, outre la productivité du travail et du capital, de « l'excellence de la production » à savoir, la qualité, la fiabilité, la fluidité (stock zéro), la flexibilité, la sécurité, etc. À partir des données comptables, et faute d'information sur les parts de marché, l'indicateur pertinent pour rendre compte de la sanction du marché est le taux de marge. En effet le taux de marge résulte, tout à la fois, de la maîtrise des coûts, via la politique de prix suivie par l'entreprise et la qualité du service rendu aux clients, et de la gestion de l'organisation de la production et des ressources humaines.

Le troisième niveau, « financier », fait alors intervenir la rentabilité économique⁵. Ce niveau se distingue du précédent par la prise en compte au dénominateur non plus de la production mais du capital. Il permet alors de dissocier les enjeux de la concurrence (compétitivité) des enjeux de la rentabilité, les seconds pouvant se faire au détriment des premiers, voire du niveau physique. Ce triptyque peut s'illustrer de la manière suivante sous le titre : « *Le « télescope » des trois niveaux de productivité (du travail et du capital), de compétitivité (marge de profit) et de rentabilité (taux de profit)* » tiré de l'article de H. Jacot (page 67) :

⁴ ou d'optimisation, terme qui introduit la notion de relativité, en tenant compte de l'environnement de l'entreprise.

⁵ il est possible aussi de retenir la rentabilité financière.

$$\frac{P}{K} = \frac{P}{Y} \cdot \frac{Y}{K} = \frac{Y/L - W/L}{Y/L} \cdot \frac{Y}{K}$$

avec :

P/K = taux de profit ou rentabilité économique, soit l'excédent brut global rapporté au capital engagé⁶ ;

P/Y = taux de marge, soit excédent brut global/valeur ajoutée globale ;

Y/L = productivité ou rendement apparent de la main d'oeuvre avec au dénominateur les effectifs ;

Y/K = productivité ou efficacité du capital, soit la valeur ajoutée ramenée au capital engagé ;

W/L = coût unitaire de la main-d'oeuvre.

À partir de ces éléments de réflexion, il apparaît que la rentabilité est conditionnée par la productivité du travail, du capital et la compétitivité. Les modalités de sa « construction » peuvent toutefois fortement différer selon les firmes, non seulement en fonction de leur marché, mais aussi par des arbitrages spécifiques sur la productivité (gain de productivité du travail et/ou du capital) et la compétitivité (prix - hors prix). Elles influencent donc la décision d'investissements façonnant la combinaison productive et la structure financière correspondante.

1.2 Les enjeux de la rentabilité

Les investissements des entreprises sont arrêtés après un calcul économique permettant d'arbitrer entre plusieurs choix possibles (productif/financier, substitution capital/travail...). Ces décisions sont prises en fonction d'options technologiques et/ou des marchés sous contrainte de rentabilité, c'est-à-dire en fonction des conditions de financement dont dispose l'entreprise et des exigences de rémunération de ses apporteurs de capitaux (prêteurs et actionnaires). Autrement dit à tout « niveau financier », tel qu'il a été défini précédemment, correspondent des arbitrages de financement/rémunération.

La stratégie financière d'une entreprise est alors entendue dans le présent travail comme la mise en oeuvre de la fonction financière, fonction qui est un élément de la stratégie globale de la firme, c'est-à-dire de la maîtrise des enchaînements susmentionnés compte tenu des objectifs fixés (bien qu'inconnus pour nous). « *Les objectifs de la stratégie financière visent à fournir les ressources nécessaires au développement de l'entreprise au moindre coût dans le respect des contraintes exogènes en minimisant les différents risques (de change, de taux...)* ».

L'étude de la stratégie financière d'une société consiste donc en l'analyse de ses différents modes de financement et de leur incidence sur ses performances à partir de l'appréciation de sa « capacité à générer de la liquidité ». Cette capacité peut être calculée comme la différence entre la rentabilité de l'entreprise et le taux de croissance de ses besoins de financement consécutifs à sa politique de développement.

On peut ainsi définir un solde global (SG) qui est l'écart entre la rentabilité du capital (au sens large) et le taux d'accumulation élargie, à savoir l'ensemble des besoins de financement⁷ rapportés au capital engagé. Soit alors :

⁶ Excédent brut d'exploitation + produits financiers et charges nettes hors exploitation ; Capital engagé, soit autofinancement propre + endettement financier, soit actifs immobilisés + besoins en fonds de roulement + disponibilité + crédit bail.

SG = Rentabilité brute globale ((Δ besoins en fonds de roulement+investissement total) / capital engagé)

Cet indicateur peut s'interpréter comme la maîtrise (ou non) par l'entreprise de sa croissance. En effet, le taux d'accumulation élargie est un taux de croissance du capital (entendu dans son sens de potentiel productif) que l'on rapproche des ressources effectivement dégagées (rémunération obtenue) par la mise en oeuvre du-dit capital (entendu dans son sens patrimonial) ⁸.

⁷ qu'on devrait plutôt qualifier de besoins de développement, compte tenu du fait qu'investissement et besoins en fonds de roulement dépendent de la situation concurrentielle de l'entreprise et que la charge de la dette n'est pas prise en compte.

⁸ De ce point de vue, on peut aussi calculer un solde avant répartition avec l'efficacité du capital (Valeur ajoutée globale / Capital engagé) ou décomposer la rentabilité afin d'isoler un effet répartition et un effet croissance (ou efficacité). Comptablement :

$$\frac{\text{Excédent brut global}}{\text{Capital engagé}} = \frac{\text{Excédent brut global}}{\text{Valeur ajoutée globale}} \times \frac{\text{Valeur ajoutée globale}}{\text{Capital engagé}}$$

LES MONDES POSSIBLES : UNE PREMIÈRE PRÉSENTATION

(tiré de l'ouvrage de R. Salais et M. Storper « Les mondes de production », page 15, Ed. de l'École des Hautes Études en Sciences sociales, Paris, 1993)

Le monde interpersonnel (ou marshallien) est le monde des produits spécialisés et dédiés : ceux-ci sont fabriqués selon des compétences et savoirs spécialisés propres à des personnes ou des firmes données et accordés aux besoins de demandeurs spécifiés. Les conventions construisent des relations personnalisées entre agents économiques disposant d'une identité connue de part et d'autre. Les rapports entre demandeurs et producteurs, ainsi qu'au sein de la firme, reposent sur la confiance, la réputation, le partage de valeurs communes, la particularité d'individualités partageant une même appartenance ou histoire ; la concurrence entre producteurs est centrée sur la qualité du produit. Utilisent fortement les registres d'action de ce monde : les activités fondées sur le métier ; plus généralement, les entreprises fabriquant des produits à forte composante de services personnels ou des équipements spécialisés correspondant aux besoins d'un autre producteur. Des réalisations anciennes qui revivent parfois aujourd'hui en étaient les communautés de métiers urbaines.

Le monde marchand est le monde des produits standard, mais dédiés à un demandeur particulier. Le désir du demandeur coordonne dans l'instant les activités. Il s'adresse aux producteurs selon un langage de la standardisation, qui objective son désir aux yeux des autres et lui permet d'échapper à tout engagement envers eux. La concurrence entre les producteurs qui, souvent en petit nombre, peuvent répondre à cette demande porte sur le prix et le délai de satisfaction. Les conventions réduisent chaque individu à être pour l'autre un intérêt objectif visant à être satisfait au mieux. Chaque individu est ainsi constitué comme rationnel et opportuniste au sens habituel de la théorie économique. La firme restructurée et flexibilisée en vue d'une réponse immédiate au marché s'oriente vers les registres d'action de ce monde, tout comme l'industriel marchand du XIX^e siècle entouré de son réseau de travailleurs à domicile.

Le monde industriel nous est familier comme étant celui de la production de masse destinée à des marchés étendus et composés de demandeurs considérés comme anonymes. Ses produits standard et génériques sont congruents avec un développement économique guidé par la maximisation d'un taux de croissance macro-économique, avec un salariat reposant sur une description objective du travail et avec une consommation de masse. La standardisation industrielle et la prévisibilité du marché permettent de planifier, d'objectiver dans des équipements matériels le risque économique, autrement dit de concevoir une coordination économique fondée sur la médiation des objets.

Le monde immatériel est celui de la création : de nouvelles technologies et de nouvelles familles de produits, de leur conception ainsi que de la définition des besoins qu'ils satisfont. Ce monde trouve de nouvelles propriétés et usages aux objets existants. Ce faisant, il développe des connaissances générales et non des connaissances spécialisées qui seraient bornées à un domaine appliqué particulier. La tension entre la nouveauté et son acceptation en tant que nouveauté est centrale. La coordination repose sur des règles de méthodologie de nature scientifique. Les communautés de scientifiques ou de créateurs coordonnés selon une éthique s'approchent d'une réalisation de ce monde possible.

Cette approche doit cependant être enrichie en identifiant le plus précisément possible à la fois le type d'environnement dans lequel sont insérées les entreprises et les modes d'organisation qu'elles mettent en oeuvre pour gérer celui-ci. Le recours aux données comptables limite un tel travail ; à la diversité de situation des entreprises correspond une variété de modes d'organisation, de choix techniques, de déterminants de la compétitivité. L'encadré ci-après, tiré du livre de R. Salais et M. Storper (1993), permet de s'en faire une idée.

À chacun de « ces mondes » correspondent des contraintes particulières qui dépassent pour une large part le cadre du présent travail. Toutefois, cette approche permet de fonder le recours à certains indicateurs. « *La maximisation du taux de profit ne définit pas, par elle-même, une hiérarchie des choix entre modèles de production. Tous les modèles de production sont, en effet, profitables s'ils sont mis en oeuvre de façon cohérente* » (R. Salais, M. Storper, p. 74).

Par conséquent, il importe de s'attacher à cette « mise en oeuvre » à la fois dans le passage d'un niveau à l'autre (Jacot, 1990) mais aussi dans la réalisation de la rentabilité. Ceci est rendu possible en **ayant recours à certaines décompositions** : « *Ce ne sont pas de simples forces algébriques « formelles » ; ce sont des contradictions que la firme rencontre dans la réalité de son fonctionnement et entre lesquelles elle doit négocier une sorte « d'équilibre dynamique », dont la nature est particulière à chaque modèle de production, ainsi qu'aux différents compromis réalisables entre eux* »⁹.

La rentabilité économique peut alors s'écrire :

$$RBG = \frac{\text{Excédent brut global}}{\text{Capital engagé}}, \text{ rentabilité brute globale }^{10}.$$

En s'inspirant de R. Salais et M. Storper, on a alors plusieurs déclinaisons possibles du ratio selon les deux dimensions que sont le marché et le processus de production :

« *La première formule met l'accent sur le marché, autrement dit sur les choix de produit et d'organisation compatibles avec une optimisation de la rentabilité économique guidée par le marché* ».

$$RBG = \frac{EBG}{CA} \times \frac{\frac{CA}{\text{Équipement productif}}}{\frac{\text{Capital avancé}}{\text{Équipement productif}} + \frac{BFR}{CA} \times \frac{CA}{\text{Équipement productif}}} \quad (1)$$

avec CA = chiffre d'affaires

EBG = excédent brut global

BFR = besoins en fonds de roulement

Capital avancé = capital engagé moins les besoins en fonds de roulement

⁹ Voir R. Salais et M. Storper 1993 pages 67 à 74.

¹⁰ Excédent brut d'exploitation + produits financiers et charges nettes hors exploitation ; capital engagé, soit autofinancement propre + endettement financier, soit actifs immobilisés + besoins en fonds de roulement + disponibilité + crédit bail.

(immobilisations brutes).

On retrouve le taux de marge brute globale, les délais des rotations des besoins en fonds de roulement et le taux de rotation des équipements productifs (chiffre d'affaires par unité d'équipement productif) ; le dernier ratio, « capital avancé/équipement productif », mesure l'importance des capitaux mis en oeuvre par rapport au seul capital productif.

Selon les auteurs, on peut dire que les variables directives sont, dans ce cas, le taux de marge brute globale, le taux de rotation des équipements productifs (adaptation, sensibilité de l'entreprise à la demande à court terme) et les délais de rotation des besoins en fonds de roulement. « Cette optimisation selon le marché donne la priorité au flux, c'est-à-dire à l'agencement du court terme ».

« Les secondes formules mettent l'accent sur l'organisation de la production, autrement dit sur une optimisation de la rentabilité guidée par la technologie. On en proposera deux selon que l'entreprise choisit comme critère l'accroissement de la productivité du travail ou celui de l'efficacité du capital. Cette optimisation selon la technologie donne la priorité aux fonds (autrement dit aux ressources immobilisées dans les équipements et la main-d'oeuvre), c'est-à-dire à l'agencement du moyen terme ».

La première s'écrit :

$$RBG = \frac{(1 - \frac{FP}{VA}) \times \frac{VA}{N}}{\frac{K}{N} + \frac{BFR}{N}} \quad (2a),$$

avec : VA = valeur ajoutée,

FP = frais de personnel (salaires plus charges sociales),

N = effectifs,

K = capital avancé (capital engagé moins les BFR).

« L'orientation technologique sous-jacente est ici l'accroissement de la productivité du travail, VA/N, fondé sur la substitution du capital au travail, K/N, et sur l'économie relative de frais de personnel, FP/VA ; FP/VA diminue si la productivité du travail augmente plus vite que les frais de personnel par tête ».

La seconde s'écrit :

$$RBG = \frac{(1 - \frac{FP}{VA}) \times \frac{VA}{K}}{1 + \frac{BFR}{K}} \quad (2b).$$

« L'orientation technologique sous-jacente est la progression de l'efficacité du capital, VA/K. Elle correspond à des combinaisons productives fondées sur des qualités spécifiques du travail ou des investissements à composante immatérielle destinés, en priorité, à valoriser les capacités de la main-d'oeuvre ».

Afin de tester l'intérêt méthodologique de ces décompositions pour identifier des spécificités de gestion de la rentabilité, une classification est réalisée à partir des ratios intervenant dans la formation de la rentabilité en s'inspirant de ceux déterminant l'orientation technologique sous-jacente. Quatre classes d'entreprises sont déterminées, présentées dans l'ordre décroissant de leur rentabilité.

Rentabilité ...	Très bonne	Bonne	Moyenne	Faible	Ensemble
Rentabilité économique	17,9	16,1	13,1	7,8	11,5
Taux de variation de la valeur ajoutée	4,9	1,6	-1,5	-7,3	-3,2
Valeur ajoutée / capital engagé	35,2	155,9	45,6	70,9	63,0
Taux de rotation des équipements productifs	332,4	1342,9	261,7	342,7	376,5
Délai de rotation des besoins en fonds de roulement	93,8	38,7	101,9	66,5	81,8
Valeur ajoutée / effectif	510,9	244,7	278,4	206,8	266,4
Capital engagé / frais de personnel*	640,5	106,0	336,6	179,2	280,9
EBG / VAG**	49,2	13,5	27,0	9,3	20,5
Source et réalisation : Banque de France					
Observatoire des entreprises - Tél. : +33 (1) 42 92 56 58			Mise à jour octobre 1994		

* intègre la structure de l'emploi

** (1 - FP/VAG), décroît quant FP/VAG croît

La rentabilité des « très bonnes » résulte d'une forte productivité du travail, correspondant à une forte intensité capitalistique, permettant de dégager un taux de marge élevé. On retrouve l'orientation technologique décrite à l'aide de la décomposition (2a) renvoyant plutôt aux mondes « marchand » et « industriel ».

Les « bonnes » fondent leur rentabilité sur la forte productivité du capital et une faible intensité capitalistique, dont les effets l'emportent sur un taux de marge inférieur à la moyenne (2b). Elles relèveraient principalement des mondes « marshallien » et « immatériel ».

Les entreprises « moyennes » se rapprochent des « très bonnes » par l'orientation technologique sous-jacente (productivité du travail, substitution capital/travail) mais elles sont pénalisées par des délais de rotation des besoins en fonds de roulement élevés. Elles relèveraient plutôt des mondes « industriel » ou « immatériel ».

Les « faibles » ressemblent aux « bonnes » mais s'en distinguent par une rotation des équipements productifs moins forte qui peut provenir d'un problème de débouchés, compte tenu de la baisse de 7,3 % de la valeur ajoutée. Elles correspondraient plutôt aux mondes « marshallien » ou « immatériel ».

Cette approche permet donc de définir une grille de lecture de la gestion de la contrainte de rentabilité, c'est-à-dire de la maîtrise de « l'équilibre dynamique ».

**LES RATIOS ÉCONOMIQUES SELON CHAQUE MODÈLE,
EN FONCTION DE LEUR INFLUENCE PRÉVISIBLE SUR LA PROFITABILITÉ**

(tiré de l'ouvrage de R. Salais et M. Storper déjà cité)

Part des salaires et productivité du capital		Intensité capitaliste et productivité du travail	
$\frac{FP}{VA} \quad \frac{VA}{K}$		$\frac{K}{N} \quad \frac{VA}{N}$	
incertitude			
Profitabilité		Profitabilité	$\frac{EBE}{CA}$
Favorable : $\frac{EBE}{CA}, \frac{BFR}{CA}, \frac{VA}{K}, \frac{K}{N}$		Favorable : $\frac{EBE}{CA}, \frac{BFR}{CA}, \frac{VA}{N}, \frac{FP}{VA}$	taux de marge brute d'exploitation
Défavorable : $\frac{CA}{Q_c}, \frac{FP}{VA}, \frac{VA}{N}$		Défavorable : $\frac{CA}{Q_c}, \frac{K}{N}, \frac{VA}{K}$	
MODÈLE DU MARCHÉ MARSHALLIEN		MODÈLE DU RÉSEAU MARCHAND	
----- TECHNOLOGIE ET		PROCÈS DE PRODUCTION -----	--
économie de variété		économie d'échelle	
prévisibilité			
Profitabilité		Profitabilité	$\frac{BFR}{CA}$
Favorable : $\frac{CA}{Q_c}, \frac{VA}{K}, \frac{K}{N}$		Favorable : $\frac{CA}{Q_c}, \frac{VA}{N}, \frac{FP}{VA}$	délai de rotation BFR
Défavorable : $\frac{EBE}{CA}, \frac{BFR}{CA}, \frac{FP}{VA}, \frac{VA}{N}$		Défavorable : $\frac{EBE}{CA}, \frac{BFR}{CA}, \frac{K}{N}, \frac{VA}{K}$	$\frac{CA}{Q_c}$
			taux de rotation des équipements productifs
MODÈLE DE L'INNOVATION		MODÈLE INDUSTRIEL	
N.B. : Les « boîtes », horizontales et verticales indiquent l'écart attendu (positif ou négatif) à la valeur moyenne des ratios influençant la profitabilité.			

Légende :

- K = immobilisations brutes,
- BFR = besoins en fonds de roulement,
- CA = chiffre d'affaires,
- Q_c = capacité de production appréhendée par les équipements productifs,
- EBE = excédent brut d'exploitation,
- VA = valeur ajoutée,
- N = effectifs.

Lecture du tableau : les entreprises qui relèvent du modèle « industriel » ont une rentabilité plus particulièrement contrainte par le taux de rotation des équipements (CA/Q_c) et la productivité du travail (VA/N) d'une part et les délais de rotation des besoins en fonds de roulement (BFR/CA) et l'intensité capitaliste (K/N), d'autre part.

2. DE LA PRODUCTIVITE A LA RENTABILITE : LA COMPETITIVITE

Le choix méthodologique retenu pour ce travail conduit à étudier les modalités de formation de la rentabilité des entreprises du niveau « physique » au niveau « financier » via le niveau « marchand » de la compétitivité.

2.1. Des productivités ¹¹ et compétitivités différentes selon la taille des entreprises

Durant la seconde moitié des années quatre-vingt, le taux de croissance de la productivité apparente du travail a plus que doublé par rapport à celui de la période précédente (Péléraux, 1994). À cette évolution a correspondu une restauration importante des marges des entreprises, entraînant une amélioration de leur rentabilité ¹².

Le rendement apparent de la main-d'oeuvre (valeur ajoutée/effectifs) est continûment inférieur dans les PMI à celui des grandes entreprises ; le constat est inverse sur l'efficacité du capital (valeur ajoutée/capital engagé). On retrouve là un effet des différences de combinaisons productives selon la taille des entreprises qui renvoie à des modes d'organisation et de gestion de la main-d'oeuvre, des relations inter-entreprises, des choix technologiques spécifiques ¹³.

Depuis, le ralentissement de la croissance puis la récession sont intervenus, comment les firmes ont-elles géré les modifications de leur environnement ?

RENDEMENT APPARENT DE LA MAIN-D'OEUVRE (valeur ajoutée / effectifs) (milliers de francs/P)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	262,7	257,6	314,6	266,4	260,1	263,6	263,6	257,9	326,7
Moyenne*	265,4	260,3	324,1	269,2	263,6	334,5	266,4	260,7	336,0
Borne supérieure	268,2	263,1	333,5	271,9	267,1	346,5	269,1	263,6	346,9
Q1	193,6	190,7	236,8	196,9	194,1	247,7	193,6	191,2	289,7
Q2	241,2	236,0	290,9	244,5	240,0	302,1	230,0	235,7	304,6
Q3	304,1	298,9	373,9	310,1	304,1	394,4	305,6	297,7	392,7
Source et réalisation : Banque de France									
Observatoire des entreprises - Tél. : +33 (1) 42 92 56 58							Mise à jour octobre 1994		

* Moyenne = moyenne et son intervalle de confiance au seuil de 5 % ; Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

¹¹ Dans la suite de l'étude, les termes de productivité de la main d'oeuvre et de rendement apparent de la main d'oeuvre seront considérés comme synonymes et mesurés par le rapport valeur ajoutée / effectifs. Le terme de productivité du travail est calculé par le ratio « valeur ajoutée / frais de personnel ».

¹² Les statistiques ont été rapprochées des résultats obtenus à partir de la base SUSE, « les entreprises à travers leurs comptes », Catherine Berthier, Économie et Statistique n° 271-272, 1994. Pour le rendement apparent de la main-d'oeuvre la médiane est de 238 milliers de francs/P dans les biens intermédiaires, de 240 milliers de francs/P dans les biens d'équipement et de 219 milliers de francs/P dans les biens de consommation courante en 1991, contre, pour l'échantillon de la présente étude 253,4 milliers de francs/P, 247,8 milliers de francs/P et 217,6 milliers de francs/P.

¹³ Sauf mention contraire tous les ratios sont des moyennes de ratios individuels.

EFFICACITÉ DU CAPITAL (valeur ajoutée / capital engagé) (en pourcentage)

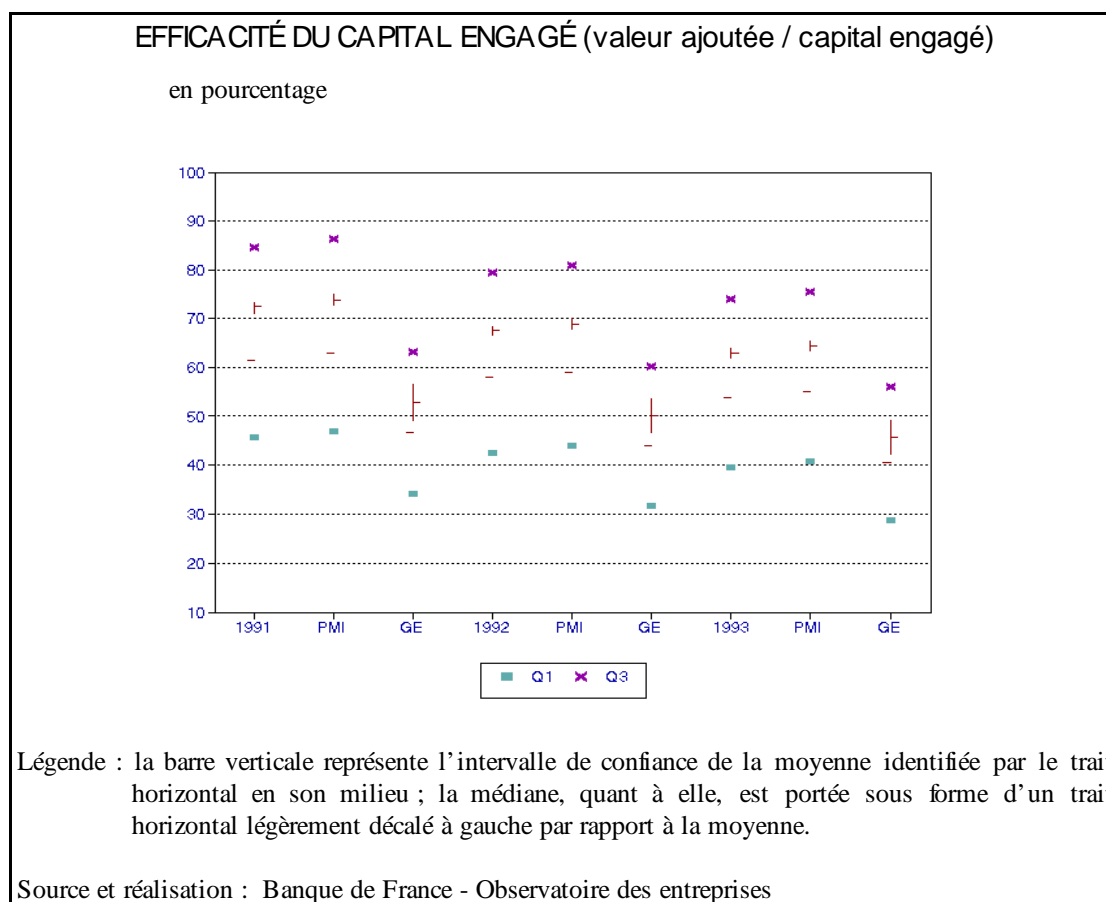
	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	71,2	72,7	49,2	66,5	67,9	46,6	62,0	63,4	42,4
Moyenne *	72,2	73,8	52,9	67,5	69,0	50,1	63,0	64,4	45,8
Borne supérieure	73,2	74,9	56,6	68,5	70,0	53,7	64,0	65,4	49,3
Q1	45,6	46,9	34,1	42,5	43,9	31,8	39,5	40,7	28,6
Q2	61,6	63,0	46,8	57,9	59,0	44,0	53,8	55,1	40,6
Q3	84,6	86,3	63,3	72,5	80,9	60,1	74,1	75,4	56,0

Source et réalisation : Banque de France
Observatoire des entreprises - Tél. : +33 (1) 42 92 56 58 Mise à jour octobre 1994

* Moyenne = moyenne et son intervalle de confiance au seuil de 5 % ; Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

On constate un recul du rendement apparent de la main-d'oeuvre en 1993 par rapport à 1992, traduisant la récession subie par les entreprises à cette époque. Toutefois, ce rendement revient à son niveau de 1991 et le mouvement est plus atténué dans les grandes entreprises. Ainsi, cette évolution semble davantage due au repli de l'activité qu'à une insuffisance des gains de productivité, puisque le taux de variation des effectifs a continûment été négatif ou nul, particulièrement dans les grandes entreprises. En revanche, le taux de croissance de la valeur ajoutée n'est négatif qu'en 1993, date du repli du rendement apparent de la main-d'oeuvre.

L'efficacité du capital est supérieure dans les PMI à celle des grandes entreprises. Elle paraît cependant en recul.



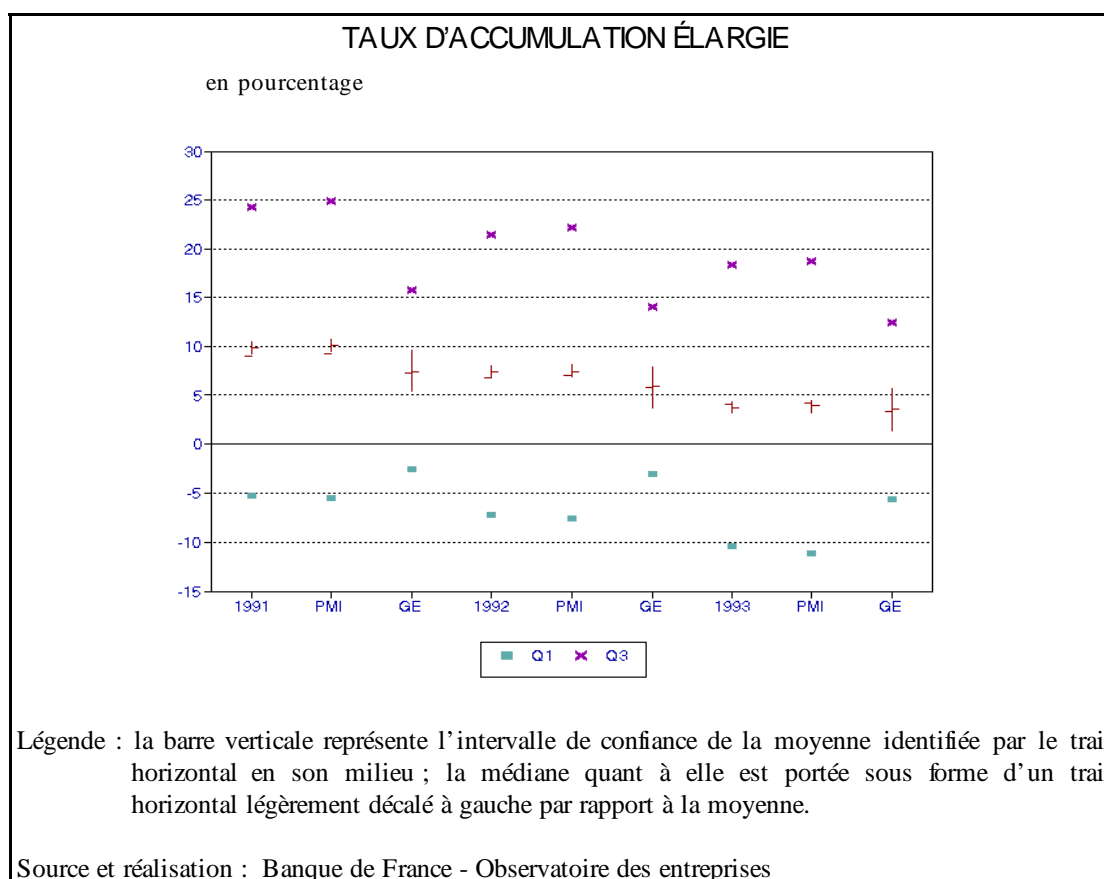
L'érosion de l'efficacité du capital a été plus forte dans les PMI que dans les grandes entreprises (respectivement près de 10 points contre 7 points sur la moyenne et 10 points contre 4 points sur la médiane), même si elle y est restée plus élevée. Ainsi, outre les problèmes de maîtrise de la combinaison productive, la récession a pesé sur les délais de retour sur investissement d'autant plus fortement dans les PMI que leur effort de renouvellement du potentiel productif, mesuré par le taux d'accumulation élargie, a été jusqu'en 1991/1992 plus important que dans les grandes entreprises (Paranque B., 1994a et 1994b). Sur la période ce taux d'accumulation baisse, particulièrement dans les entreprises de moins de 500 salariés.

TAUX D'ACCUMULATION ÉLARGIE
(investissement total + variation des besoins en fonds de roulement / capital engagé) (en pourcentage)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	9,3	9,5	5,4	6,8	6,9	3,8	3,2	3,2	1,4
Moyenne	9,9	10,1	7,5	7,4	7,5	5,9	3,8	3,9	3,6
Borne supérieure	10,5	10,8	9,6	8,0	8,1	7,9	4,4	4,5	5,7
Q1*	-5,2	-5,5	-2,5	-7,2	-7,6	-3,0	-10,5	-11,1	-5,7
Q2	9,0	9,3	7,3	6,8	7,0	5,8	4,1	4,2	3,3
Q3	24,3	24,9	15,7	21,4	22,2	14,1	18,3	18,8	12,3

Source et réalisation : Banque de France
Observatoire des entreprises - Tél. : +33 (1) 42 92 56 58
Mise à jour octobre 1994

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile



L'intensité capitalistique s'accroît, malgré le repli de l'investissement, dans un contexte de forte baisse de l'activité (le taux de variation de la valeur ajoutée passe de + 6,9 % en 1992 à - 3,7 % en 1993 en médiane et de + 2 % à - 3,2 % en moyenne) et de recul de l'emploi.

INTENSITÉ CAPITALISTIQUE (capital engagé / effectif) (milliers de francs/P)									
	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	493,9	468,2	772,5	537,3	508,2	847,8	570,3	538,9	922,8
Moyenne	504,7	478,4	807,2	548,1	519,3	885,8	581,1	550,5	963,6
Borne supérieure	515,4	488,6	841,9	558,8	530,3	923,7	591,9	562,0	1004,4
Q1 *	256,4	248,2	424,5	279,8	269,4	458,6	293,6	285,0	515,7
Q2	348,3	381,4	615,9	429,2	412,5	677,8	454,5	434,6	725,9
Q3	607,0	579,6	938,4	657,1	625,7	1044,5	699,6	666,7	1165,1
Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises									
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58									
Mise à jour octobre 1994									

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

En ce qui concerne le niveau « physique », le bilan doit être conduit avec prudence. A strictement suivre la décomposition fonctionnelle de la rentabilité proposée par J.H. Jacot, la productivité du capital (ou efficacité) est l'indicateur pertinent. Un autre argument plaide en sa faveur. Si comptablement, et par construction, le capital est obtenu par sommation de postes du passif du bilan (financement propre et apports externes), pour autant d'un point de vue économique, son affectation à tel ou tel poste, à tel ou tel financement, n'est pas évidente. Autrement dit, le capital ainsi défini est l'ensemble des ressources mobilisées afin de financer la combinaison productive, c'est-à-dire le capital (physique) et le travail. On pourrait ainsi considérer, en faisant l'hypothèse que les salaires sont payés en une fois après la date d'arrêté des comptes, que les dettes à l'égard des salariés, enregistrées au passif, ont comme contrepartie, à l'actif, le travail réalisé au cours de l'exercice. De ce point de vue, simplificateur, on a bien une répartition fonctionnelle du capital engagé entre les facteurs de production.

Ces deux arguments permettent de relever un avantage pour les PMI au niveau « physique », l'efficacité du capital engagé y étant supérieure à celle des grandes entreprises. En revanche, si l'on ignore cette argumentation, le constat est moins facile à faire puisque la productivité de la main d'oeuvre est plus faible dans les PMI que dans les grandes entreprises. Il doit être complété par l'analyse d'autres indicateurs.

Le taux de marge est défini comme le rapport de l'excédent brut global à la valeur ajoutée globale ¹⁴ (pour rester cohérent avec les indicateurs précédents faisant intervenir cette dernière). Au dénominateur, la valeur ajoutée a été préférée au chiffre d'affaires. En effet, le taux de marge brute globale (Excédent brut global/Chiffre d'affaires) n'est pas différent d'une taille d'entreprise à l'autre contrairement à ce qui apparaît (voir ci-dessous) sur le taux de marge. Cela signifie que les effets de la gestion de la main d'oeuvre

¹⁴ Excédent brut d'exploitation + produits et charges exceptionnelles.

l'emportent sur ceux des coûts des consommations intermédiaires et sont déterminants actuellement sur la formation des prix.

TAUX DE MARGE (excédent brut global / valeur ajoutée globale) (en pourcentage)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	24,7	24,5	25,5	22,9	22,8	24,1	20,1	19,9	20,9
Moyenne	25,1	24,9	26,8	23,3	23,2	25,5	20,5	20,4	22,5
Borne supérieure	25,5	25,3	28,1	23,7	23,6	26,8	20,9	20,8	24,0
Q1 *	15,9	15,7	17,8	14,2	14,0	16,4	11,2	11,1	12,7
Q2	24,4	24,3	25,8	23,3	23,1	25,9	20,9	20,6	24,8
Q3	34,2	34,0	36,1	33,0	32,7	36,0	31,3	30,9	34,5

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58
Mise à jour octobre 1994

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

Le taux de marge est plus faible dans les PMI que dans les grandes entreprises. Les gains de productivité de la main-d'œuvre y sont donc plus faibles, ce qui induit une moindre compétitivité de ce type d'entreprises. Il recule sur la période, et ce mouvement a été d'une ampleur plus importante dans les PMI que dans les grandes entreprises (en médiane respectivement près de 5 points contre 1 point)¹⁵.

En résumé, les PMI semblent plus performantes au niveau « physique » si on retient l'efficacité du capital engagé comme indicateur central. Au niveau « marchand », elles paraissent dans une position moins favorable que les grandes entreprises. Cette appréciation doit être faite avec prudence dans la mesure où cette situation peut résulter d'une politique de prix destinée à gagner des parts de marché. Faute d'informations à ce propos il n'est pas possible de se prononcer de manière définitive. Une baisse de la compétitivité apparaît donc, en particulier dans les PMI. Sa principale cause réside dans le recul de l'activité qui a freiné la réalisation de gains de productivité du travail tout en renforçant les effets déprimants de la baisse de l'efficacité du capital.

Il importe maintenant d'en apprécier les effets au niveau « financier » pour préciser le diagnostic.

2.2. Repli des rentabilités, mais des PMI toujours plus rentables

Dégradation de l'efficacité du capital et recul des marges ont produit une baisse de la rentabilité.

La rentabilité économique brute a reculé fortement sur la période 1991-1993, plus particulièrement dans les PMI où elle reste néanmoins plus forte que dans les grandes entreprises. Par conséquent, malgré son renforcement, la contrainte de rentabilité demeure plus faible dans les PMI, en dépit d'une répartition de la valeur ajoutée moins favorable à la rémunération des capitaux que dans les entreprises de plus grande taille.

Afin de pouvoir apprécier l'évolution de la rentabilité économique brute on a recours à sa décomposition, qui met en évidence, un effet efficacité et un effet

¹⁵ relativement au fichier SUSE déjà cité en 1991, 23,7 % dans les biens intermédiaires, 21,5 % pour les biens d'équipement et 22,4 % dans les biens de consommation courante, contre respectivement sur l'échantillon de la présente étude 27,4 %, 21,8 % et 23,7 %.

répartition de la valeur ajoutée. De ce fait, on apprécie la logique économique sous-tendant l'activité de l'entreprise selon l'effet qui l'emporte compte tenu du contexte conjoncturel.

RENTABILITÉ BRUTE GLOBALE (excédent brut global / capital engagé) (en pourcentage)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	16,0	16,2	12,6	13,8	13,9	11,3	11,2	11,3	9,4
Moyenne	16,2	16,5	13,5	14,0	14,2	12,2	11,5	11,6	10,3
Borne supérieure	16,5	16,7	14,4	14,3	14,4	13,1	11,7	11,8	11,3
Q1 *	10,2	10,5	7,8	8,6	8,8	7,0	6,4	6,5	4,7
Q2	15,2	15,5	12,5	15,6	13,8	11,4	11,5	11,6	10,0
Q3	27,4	27,6	17,5	19,2	19,4	16,9	17,0	17,1	15,8

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58
Mise à jour octobre 1994

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

Le recul de la rentabilité s'est accéléré en 1993, particulièrement dans les très grandes entreprises. L'origine de ce mouvement provient de la chute de l'activité qui a pesé sur le taux de marge et l'efficacité du capital, d'autant plus fortement que le capital continuait de croître, amplifiant l'impact de la baisse de la valeur ajoutée sur l'efficacité. L'effet de la récession semble toutefois avoir été moins fort dans les entreprises employant entre 100 et 2 000 salariés (GPMI et GE). On relèvera qu'en 1992 c'est la baisse de l'efficacité qui avait eu un effet prépondérant dans la réduction de la rentabilité.

En 1993, l'amplification de la diminution de l'emploi a permis de préserver une stabilité des gains de productivité dans les entreprises de moins de 2 000 personnes. Ces gains ont été toutefois insuffisants, compte tenu de la forte chute de la valeur ajoutée. Il s'agit donc bien d'une crise de débouchés¹⁶ qui vient renforcer les limites atteintes dans la recherche de gains de productivité du travail alors que la productivité du capital ne cesse de décliner (Paranque B. 1994a).

On peut approfondir l'analyse de niveau « financier » en étudiant la formation de la rentabilité financière. Ainsi la rentabilité économique plus élevée dans les PMI leur permet d'obtenir en général un différentiel « rentabilité-coût » plus favorable¹⁷.

DIFFÉRENTIEL « RENTABILITÉ BRUTE GLOBALE - TAUX D'INTÉRÊT APPARENT » (points)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	4,3	4,4	1,9	1,9	2,0	0,3	-0,7	-0,7	-1,6
Moyenne	4,6	4,7	2,9	2,2	2,3	1,3	-0,4	-0,4	-0,5
Borne supérieure	4,9	5,0	3,9	2,5	2,6	2,3	-0,1	-0,1	0,6
Q1 *	-1,3	-1,1	-2,2	-3,0	-3,0	-3,6	-5,6	-5,5	-5,9
Q2	4,1	4,3	2,0	2,4	2,6	1,2	0,4	0,5	-0,7
Q3	10,5	10,8	7,5	8,2	8,4	6,8	6,2	6,3	5,4

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58
Mise à jour octobre 1994

¹⁶qui pourrait cacher une crise de sur-accumulation relativement aux possibilités de valorisation des capitaux.

¹⁷Il s'agit de la différence entre la rémunération dégagée par le capital engagé et la rémunération des capitaux empruntés.

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

Consécutif à des besoins de financement élevés (voir ci-avant le taux d'accumulation élargie), le taux d'apports externes est plus fort dans les PMI.

L'effort d'accumulation plus élevé dans les PMI que dans les grandes entreprises génère des charges de maintien du potentiel productif grevant plus lourdement leur rentabilité économique. De ce fait le différentiel, de plus favorable qu'il est en brut, leur devient défavorable en net. En conséquence de quoi l'effet de levier net y est plus fortement négatif et explique que leur rentabilité financière nette soit similaire, voire moindre, à celle des firmes de plus grande taille.

TAUX APPORTS EXTERNES (apports externes / financement propre) (pourcentage)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	60,9	61,9	42,3	55,3	56,5	37,5	50,1	51,2	32,3
Moyenne	62,4	63,6	48,3	56,9	58,1	42,8	51,6	52,7	37,7
Borne supérieure	64,0	65,4	54,2	58,4	59,6	48,1	53,2	54,2	43,1
Q1 *	20,2	20,5	17,8	17,8	18,0	15,6	15,2	15,4	12,9
Q2	42,8	43,8	34,4	39,5	40,4	31,0	34,2	34,8	27,0
Q3	79,1	81,3	58,2	73,2	75,4	55,3	65,6	66,9	49,6
Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises Tél. : +33 (1) 42 92 56 58 Mise à jour octobre 1994									

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

RENTABILITÉ FINANCIÈRE NETTE (CAF nette/financement propre) (pourcentage)

	1991			1992			1993		
	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE	Ensemble	PMI	GE
Borne inférieure	4,1	4,1	2,5	2,3	2,2	1,9	-0,2	-0,3	-0,1
Moyenne	4,4	4,5	3,8	2,6	2,6	3,2	0,2	0,1	1,3
Borne supérieure	4,8	4,9	5,0	3,0	2,9	4,4	0,5	0,5	2,8
Q1 *	0,6	0,6	0,2	-0,3	-0,3	-0,7	-2,2	-2,2	-2,3
Q2	4,7	4,8	4,2	3,5	3,5	3,6	2,2	2,2	2,5
Q3	10,4	10,6	8,7	8,6	8,7	8,1	7,0	7,0	6,8
Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises Tél. : +33 (1) 42 92 56 58 Mise à jour octobre 1994									

* Q1 = 1er quartile ; Q2 = 2ème quartile ; Q3 = 3ème quartile

En définitive, au niveau « physique » les PMI seraient plus performantes que les grandes entreprises dans la mise en oeuvre de la combinaison productive, malgré une moindre productivité de la main d'oeuvre, grâce à une efficacité du capital plus élevée, bien qu'en recul. Au niveau « marchand », elles sembleraient dans une situation moins favorable, particulièrement en ce qui concerne le taux de marge. Néanmoins, l'avantage initial acquis se traduit au niveau « financier » par une rentabilité économique plus importante que dans les grandes entreprises, y compris en 1993, et par une situation similaire sur la rentabilité financière.

3. UNE DIVERSITÉ DE COMPORTEMENTS FACE À LA RÉCESSION EN 1993

Le constat global fait jusqu'ici s'est attaché à souligner l'évolution d'ensemble des déterminants de la rentabilité, du niveau « physique » au niveau « financier », en distinguant les entreprises selon leur taille. Toutefois ce critère de segmentation est insuffisant pour rendre compte de la diversité des comportements existant dans la gestion de la contrainte de rentabilité et de ses composants.

3.1. Six classes d'entreprises ¹⁸

La dispersion des situations des entreprises peut être représentée au travers d'indicateurs significatifs.

Il est possible alors d'identifier six classes de comportement ¹⁹ :

La première classe, dite « autonome », réunit 44,9 % des entreprises. Il s'agit essentiellement de petites PMI de moins de 100 salariés (68,8 % de ces PMI, alors qu'elles représentent 64,4 % de l'ensemble de l'échantillon) et des firmes des biens intermédiaires (42,5 % contre 37,1 %). Ces sociétés supportent des délais de rotation des besoins en fonds de roulement importants (86 jours contre 81,8 jours en moyenne pour l'ensemble de l'échantillon) et occupent plus de salariés de production (80,4 % de l'effectif total contre 76,1 % en moyenne). Peu endettées (46,8 % contre 51,6 %), investissant peu (7,4 % contre 9,8 %), elles ont subi une baisse de l'activité et ont réduit leurs effectifs. Elles ont su, toutefois, maîtriser leur contrainte de rentabilité et leur taux de marge. **Elles sont un peu plus compétitives que la moyenne (23,3 % contre 20,5 %) mais souffrent d'un déficit du niveau « physique », ce qui peut hypothéquer l'avenir.** En outre leur faible taux de dépenses immatérielles (1,7 % contre 2,6 % en moyenne sur l'ensemble de l'échantillon) renforce cette hypothèse compte tenu de l'importance croissante de cette dimension de la compétitivité (Coriat, Taddei, 1992 ; Ochs, 1995).

La deuxième classe, qualifiée d'« exportatrice », rassemble 13,3 % des sociétés appartenant essentiellement au secteur des biens d'équipement professionnel (33,6 % contre 23,1 % de l'ensemble de l'échantillon). Il s'agit de firmes employant entre 100 et 2 000 salariés. La faible efficacité du capital (48 % contre 63 %) est la contrepartie d'une forte intensité capitaliste. Autonomes, elles ont peu investi mais supportent des délais de rotation des besoins en fonds de roulement élevés et sont fortement exportatrices. **Leur compétitivité (26,5 % contre 20,5 %) s'appuie sur une forte productivité de la main d'oeuvre malgré une efficacité du capital la plus faible de la typologie (48,8 % contre 63 %), ce qui pèse sur leur rentabilité économique.** Le taux de dépenses immatérielles important (3,6 %), y compris les deux années antérieures, a ainsi dû contribuer à leurs performances.

¹⁸Voir Lebart, Morineau, Fenelon « Traitement des données statistiques » Dunod, 2ème édition 1982.

¹⁹ La procédure utilisée pour définir ces classes est une classification ascendante hiérarchique. Elle est réalisée sur l'ensemble des entreprises repérées par leurs coordonnées factorielles.

La troisième classe regroupe 10,1 % des firmes, en particulier des entreprises employant entre 500 et 2 000 salariés, du secteur des biens d'équipement professionnel (31,3 %) et des biens de consommation courante (42,6 %). Elles ont embauché (1,6 % contre - 3,2 %), sont très rentables et investissent. Cette classe est **dénommée « rentable » car caractérisée par un enchaînement qu'on peut qualifier de « vertueux » : forte productivité de la main d'oeuvre et efficacité moyenne du capital vont de pair avec un taux de marge important**. Cet enchaînement s'appuie sur un taux de dépenses immatérielles très fort (5,2 %) et soutenu depuis 1991 (5,5 % et 5,3 % en 1992).

9,3 % des entreprises de l'échantillon forment la classe 4, dite **« investisseuse »**. Il s'agit surtout de petites PMI et de firmes appartenant principalement au secteur des biens intermédiaires. La charge de la dette est élevée tout en restant inférieure à la moyenne générale (96,9 % de l'excédent brut global contre 133,8 %). Elles ont connu une forte progression de l'activité (+ 12,5 % contre - 3,2 %) et ont pu embaucher (+ 8,2 % contre - 3,2 %). Fortement investisseuses (taux d'investissement net total 37,4 % contre 12,5 %), elles sont largement endettées, ce qui ne les empêche pas de dégager une rentabilité économique importante (15,2 % contre 11,5 %). **Plus compétitives que la moyenne (29,4 % contre 20,5 %), elles souffrent d'un déficit d'efficacité du capital correspondant sans doute aux délais de retour sur investissement et à un effort d'investissements immatériels moyen** (2,3 %, 2,4 % et 2,6 % contre 2,7 %, 2,6 % et 2,6 % pour l'ensemble de l'échantillon).

La classe 5, avec 9,5 % des sociétés, réunit des petites PMI et des entreprises des secteurs des biens de consommation courante et des biens d'équipement professionnel. **« Peu capitalistiques »**, elles ont bénéficié d'une hausse de la valeur ajoutée et ont connu une faible baisse de l'emploi (- 1,1 %). Avec la plus forte proportion d'effectif de production et le plus faible coût unitaire de la main-d'oeuvre, elles sont rentables. Autonomes, les délais de rotation des besoins en fonds de roulement étant très faibles (28,3 jours), elles exportent peu (8,2 %). **Elles sont peu compétitives (17,6 % contre 20,5 %) mais elles compensent ce handicap par une forte efficacité du capital qui leur procure un net avantage au niveau « financier »**. Leur taux de dépenses immatérielles est le plus faible (1,3 %) mais doit être relativisé au regard de la spécificité de ces entreprises et des limites de l'indicateur qui ne tient pas compte de l'immatériel « incorporé », comme le savoir-faire des salariés acquis « sur le tas ».

Les entreprises « en difficulté » sont réunies dans la classe 6 (12,9 % des sociétés). Aucune spécificité en terme de taille n'apparaît. Seules, les entreprises du secteur des biens d'équipement professionnel sont un peu plus nombreuses. **Il s'agit de sociétés dont la charge de la dette est dans un rapport de 5 à 1 par rapport au reste de l'échantillon**. Chute de l'activité et recul de l'emploi se conjuguent avec des rentabilités négatives, une efficacité du capital et une productivité du travail insuffisantes, bien que leur taux de dépenses immatérielles soit néanmoins un peu plus élevé que la moyenne (3,5 % contre 2,6 %).

34,2 % des entreprises ont, en 1993, un solde global négatif ou nul. On les trouve parmi les « rentables », mais surtout les « investisseuses » et les « peu capitalistiques », ce qui peut être la contrepartie de leur effort de renouvellement du potentiel productif plus soutenu, bien qu'en recul sur la période. À l'inverse, il apparaît que deux classes définies

précédemment réunissent des entreprises qui ont généralement pu dégager des liquidités. Il s'agit de la classe 1 (les « autonomes ») et, plus surprenant, de la classe 6 (les entreprises « en difficulté »). En fait, pour cette dernière, la politique d'investissement a été remise en cause, compte tenu de la charge de la dette, ce qui réduit d'autant plus le taux d'accumulation que, simultanément, le poids des besoins en fonds de roulement s'est réduit (recours plus important au crédit fournisseurs).

Cette diversité de situation peut s'expliquer par des sensibilités différentes à la récession et au recul de l'activité. S'en tenir là serait sans aucun doute réducteur si on ne tenait pas compte des caractéristiques propres à chaque entreprise en matière de technologie, de politique commerciale, de stratégie et de modes d'organisation du travail.

3.2. Quels mondes possibles ?

À la diversité des structures économiques correspond une diversité de positionnement sur les marchés et les processus de production. Pour essayer d'appréhender cette dernière, on retient la problématique déjà présentée par R. Salais et M. Storper.

3.2.1. Des contraintes de natures diverses

La typologie précédente montre quatre grands groupes de situations rencontrées par les firmes :

- le premier est caractérisé par une charge de la dette importante (classe 6) et identifie la contrainte de solvabilité liée, en particulier, à la chute de l'activité ;

- le second est appréhendé au travers de la contrainte de rentabilité liée aux politiques d'investissement menées (classes 4 et 5 et, dans une moindre mesure, 3) ;

- le troisième souligne la spécificité d'un mode de croissance fondé sur la recherche de gains de productivité du travail (classe 3) au détriment éventuel (classe 2) de l'efficacité du capital ;

- le dernier, constitué par la classe 1, est un mélange des trois dans la mesure où, si la faiblesse de l'investissement permet de préserver l'autonomie financière et une certaine rentabilité, c'est peut-être au détriment de la compétitivité à venir.

Autrement dit, pour chacun de ces groupes de classes, il apparaît une spécificité des contraintes et donc une sensibilité différente de leur rentabilité à leur situation économique et financière. De ce point de vue, on retrouve l'idée développée par R. Salais et M. Storper sur l'existence de « mondes » différents caractérisés par des contraintes particulières, dont on rappelle les caractéristiques principales :

- le « monde interpersonnel » (noté marsh) est celui des produits spécialisés et dédiés, ce qui rend les entreprises extrêmement sensibles à l'évolution de la demande du fait de sa grande incertitude. La rentabilité sera donc extrêmement dépendante du taux de marge ainsi que de la maîtrise de la combinaison productive (productivité et coût de la

main-d'oeuvre, efficacité du capital). La concurrence se joue sur la qualité et donc sur la politique d'investissement. C'est un monde d'incertitude et d'économie de variété ;

- le « monde marchand » (noté march) est celui des produits standards et dédiés dans lequel la concurrence s'effectue sur les prix puis la qualité. La standardisation entraîne une intensité capitaliste plus importante que la moyenne ainsi qu'une productivité du travail plus élevée ; c'est un monde d'incertitude et d'économie d'échelle ;

- le « monde industriel » (noté ind) est celui de la production de masse. Là aussi, la standardisation pousse à une intensité capitaliste accrue et une productivité de la main d'oeuvre forte mais la rentabilité dépendra alors moins du taux de marge que de la maîtrise du cycle d'exploitation (délais de rotation des besoins en fonds de roulement et taux de rotation des équipements) ; c'est le monde de la prévisibilité et des économies d'échelle ;

- le « monde immatériel » (noté innov) est celui de l'innovation. Il se caractérise donc, comme le monde « interpersonnel » par un coût du travail élevé correspondant aux qualifications importantes requises, une efficacité du capital élevée mais, rejoignant en cela le « monde industriel », par une contrainte liée au risque d'alourdissement des délais de rotation des besoins en fonds de roulement (mise au point des nouveaux produits) et la nécessité d'avoir un taux de rotation des équipements productifs élevé. C'est un monde où l'incertitude rejoint la certitude : l'entreprise « n'a d'autre choix que de faire comme si elle produisait pour un marché existant et déjà connu d'elle ».

Les ratios-clés sont la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée, l'efficacité du capital, l'intensité capitaliste, la productivité du travail, le taux de marge brute globale, les délais de rotation des besoins en fonds de roulement et le taux de rotation des équipements productifs.

3.2.2. Des logiques de croissance spécifiques

Il est alors intéressant d'essayer de rapprocher la typologie obtenue précédemment des « mondes » ainsi définis. Pour ce faire, compte tenu de l'absence de monographies pour identifier le monde d'appartenance d'une entreprise, on procède à certains traitements sur les ratios déterminant la rentabilité de ces divers mondes.

Ainsi, par exemple, sera considérée comme appartenant au monde « interpersonnel » (marsh) toute entreprise qui présente sur trois ratios-clés (dit « ratios-vecteurs »), le taux de marge brute globale, la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée et l'efficacité du capital ²⁰, des valeurs supérieures à la moyenne de l'échantillon global. La même démarche est suivie pour chacun des autres « mondes ».

Il s'agit donc **d'analyser**, toutes choses égales par ailleurs, une **configuration possible**, de procéder à un raisonnement de type « si l'entreprise satisfait à ces conditions, alors on fait l'hypothèse qu'elle relève de ce monde ».

20

Le découpage obtenu a été validé en ayant recours à un contrôle sur l'écart à la médiane.

Il est bien évident **qu'il ne s'agit pas de démonstration** mais d'interpellation sur la diversité des situations rencontrées par les entreprises, et donc sur la diversité des réponses apportées à la réalisation de leur rentabilité.

On procède de même avec chacun des « mondes » définis ci-avant en précisant que chaque cas est indépendant des autres : une entreprise appartient ou non au monde « interpersonnel », le « ou non » ne définissant pas une appartenance à un autre monde mais à d'autres mondes indifférenciés, sachant que plusieurs « mondes » peuvent coexister au sein d'une entreprise.

On peut alors, en retenant la grille de lecture de Salais et Storper, évaluer le poids des six classes dans chaque « monde » indépendamment des autres. Chaque case du tableau suivant se lit indépendamment des trois autres, une entreprise (et donc sa classe) pouvant chevaucher plusieurs « mondes ».

RÉPARTITION DES CLASSES D'ENTREPRISES « MONDE PAR MONDE » (en pourcentage)

Écart à la moyenne de l'échantillon positif	Frais de personnel/valeur ajoutée ou valeur ajoutée/capital		Capital/effectifs ou valeur ajoutée/effectifs		Marché
Taux de marge brute globale	Classe 1 (63,6) * Classe 2 (59,1) Classe 3 (72,9) MARSH (63,4) **	Classe 4 (76,1) Classe 5 (90,7) Classe 6 (30,6)	Classe 1 (34,2) Classe 2 (60,8) Classe 3 (90,2) MARCH (41,3)	Classe 4 (53,9) Classe 5 (26,4) Classe 6 (9,0)	Incertitude
Délais besoins en fonds de roulement ou Taux de rotation des équipements productifs	Classe 1 (56,9) * Classe 2 (54,8) Classe 3 (75,3) INNOV (59,8)	Classe 4 (54,4) Classe 5 (91,2) Classe 6 (43,6)	Classe 1 (52,4) * Classe 2 (73,8) Classe 3 (96,9) IND (62,5)	Classe 4 (66,8) Classe 5 (73,8) Classe 6 (47,2)	Prévisibilité
Technologie et procès de production	Économie de variété		Économie d'échelle		
Source et réalisation :			Banque de France - Observatoire des entreprises		
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58			Mise à jour octobre 1994		

* Entre parenthèses, la part de la classe dans le monde ; en gras ou italique, classes dont le poids dans le monde considéré est supérieur à son poids dans l'échantillon total, ce qui indique une sur-représentation

** Proportion d'entreprises satisfaisant les conditions sur les ratios

Les « autonomes » (classe 1) et les « en difficulté » (classe 6) ne sont pas liées à un « monde » particulier. Ainsi il n'y a pas de déterminisme aux difficultés ou à l'autonomie financière. Il apparaît un point commun entre ces deux classes qui est un déficit du niveau « physique ». Celui-ci peut provenir tout autant de la chute de l'activité que d'une perte de maîtrise plus ou moins prononcée de la mise en oeuvre de la combinaison productive, prélude généralement à la remise en cause de la cohérence évoquée précédemment.

Les « rentables » (classe 3) et les « exportatrices » (classe 2) se ressemblent par l'orientation technologique sous-jacente, fondée sur la recherche de gain de productivité du travail comme facteur de leur compétitivité. On retrouve d'ailleurs généralement ces entreprises sur des logiques d'économie d'échelle (MARCH ou IND), en particulier les « rentables ». Ces dernières peuvent néanmoins être engagées sur une logique d'économie de variétés (MARSH et INNOV), leur compétitivité résultant alors en partie d'une efficacité du capital plus élevée que les « exportatrices » et donc d'une orientation technologique différente.

	MARCH	MARSH	IND	INNOV
Excédent brut global / valeur ajoutée globale (%)	32,8+*	25,9+	24,6+	22,1+
Valeur ajoutée globale / capital engagé (%)	52,4-	74,7+	64,3+	76,5+
Capital engagé / frais de personnel (%)	372,5+	268,0-	313,5+	246,2-
Valeur ajoutée / effectif (mF/P)	363,3+	287,9+	306,3+	272,2+
Taux de marge brute globale (%)	13,7+	11,5+	10,2+	9,4+
Délais besoins en fonds de roulement (jour)	84,5+	71,3-	87,1+	NS
Taux de variation de la valeur ajoutée (%)	2,0+	1,4+	-0,9+	-0,2+
Taux de valeur ajoutée (%)	40,2-	44,3+	39,3-	42,2+
Taux d'exportation (%)	19,7+	14,7-	17,9+	15,4-
Taux de variation des effectifs (%)	-2,1+	-1,8+	-2,6+	-2,3+
Taux d'accumulation (%)	10,3+	10,6+	10,2+	10,4+
Taux de rotation des équipements productifs (%)	NS	413,8+	471,2+	504,7+
Source et réalisation :		Banque de France - Observatoire des entreprises		
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58		Mise à jour octobre 1994		

* Ne sont portés que les ratios dont la moyenne est statistiquement différente de la moyenne du reste de l'échantillon ; le signe explicite le sens de l'écart

Les « investisseuses » (classe 4) se distinguent par un positionnement plus fréquent sur un marché incertain et des produits standard - économie d'échelle - (MARCH) ou des produits dédiés - économie de variétés - (MARSH). On a vu qu'elles étaient, en moyenne, plus compétitives que les autres, mais qu'elles pouvaient souffrir d'un déficit d'efficacité du capital, sans doute lié aux délais de retour sur investissements, particulièrement dans le cas d'entreprises du monde « marchand » (MARCH).

Pour les trois dernières classes citées, l'orientation technologique sous-jacente est plutôt la recherche de gain de productivité du travail coïncidant avec une logique de substitution de capital au travail. Les entreprises « peu capitalistiques » (classe 5) relèvent essentiellement du domaine de l'économie de variétés (MARSH - INNOV), avec une orientation technologique fondée sur l'efficacité du capital. Cette dernière leur permet ainsi de pallier leur faible compétitivité. On retrouve parfois ces firmes dans le monde « industriel ».

Ces chevauchements avérés d'un « monde » sur l'autre amènent à se poser la question de la perméabilité d'un « monde » à l'autre.

Une entreprise classée dans le monde « interpersonnel » a une chance sur deux d'être aussi « marchande », alors que dans le cas inverse, la proportion est de plus de 2/3. De même, près des deux tiers des entreprises du monde « marchand » peuvent appartenir au monde « immatériel », alors que dans la situation inverse la proportion recule à 44,6 %. Pour finir, si 97,5 % des entreprises « marchandes » se rapprochent des entreprises du monde « industriel », l'inverse est moins fréquent (64,4 %). Dans les autres situations, une certaine symétrie est respectée.

La définition d'un monde obéit à une analyse des fonctions de l'entreprise (productive, commerciale, financière), compte tenu de la nature de son insertion dans son environnement. L'identification des « ratios-vecteurs » correspondants permet alors de définir un système de contraintes que l'entreprise maîtrise ou non. Les contraintes correspondent à la situation concrète de l'entreprise, et donc à une diversité possible de gestion de celle-ci, selon la gamme de produits, le marché géographique, les technologies utilisées, etc.

Exemple : APPARTENANCE SIMULTANÉE À DEUX MONDES (sens de lecture : en ligne) *

En pourcentage	MARSH	MARCH	INNOV	IND
MARSH	100,0	50,3	80,9**	70,2
MARCH	77,3	100,0	61,7	97,5
INNOV	85,9	42,6	100,0	73,5
IND	71,3	64,4	70,4	100,0
Source et réalisation :		Banque de France - Observatoire des entreprises		
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58		Mise à jour octobre 1994		

* Lecture du tableau : 50,3 % des entreprises du monde « interpersonnel » (MARSH) peuvent aussi relever du monde « marchand » (MARCH) ; 77,3 % des entreprises « marchandes » peuvent appartenir au monde « interpersonnel »

** En gras, cas dans lesquels une symétrie est respectée

Par conséquent, une entreprise peut s'inscrire dans plusieurs « mondes » coexistants, sous réserve que la gestion de leur spécificité préserve la cohérence du « système entreprise ».

Ainsi, on constate que 1 565 entreprises (22,3 % de l'échantillon) relèvent simultanément des logiques des quatre « mondes de production » identifiés précédemment. Elles représentent 35,0 % du monde « interpersonnel », 53,8 % du monde « marchand », 37,1 % du monde « immatériel » et 35,5 % du monde « industriel ». Il s'agit essentiellement des grandes entreprises (de 500 à 2 000 salariés) du secteur des biens d'équipement professionnel.

À l'opposé, 1 288 firmes (18,3 % de l'échantillon) ne relèvent d'aucun monde, ou plus exactement aucune logique particulière ne domine et on y retrouve des grandes PMI (100 à 500 salariés) et le secteur de la construction automobile.

Ces deux cas extrêmes sont assez significatifs de l'enjeu de la cohérence du « système entreprise », compte tenu de la diversité mais, surtout, de l'hétérogénéité des contraintes à gérer. Il n'est pas étonnant, d'ailleurs, d'y retrouver des entreprises de cette taille compte tenu des problèmes de croissance auxquels elles sont confrontées.

Ainsi, à partir de la définition statistique retenue pour les « mondes », on obtient les informations suivantes :

La répartition obtenue confirme ce qu'on attendait : les petites PMI appartiennent plutôt au monde « interpersonnel » (c'est-à-dire un monde d'économie de variétés où la certitude rejoint l'incertitude) ou au monde « immatériel », alors que les grandes entreprises sont plus souvent du monde « marchand », caractérisé aussi par l'incertitude mais avec une logique d'économie d'échelle.

Cette répartition selon la taille recoupe celle selon les secteurs : les entreprises des biens intermédiaires appartiennent plus fréquemment au monde « marchand », les firmes des biens d'équipement professionnel relèvent soit du monde « immatériel », soit du monde « industriel » ; plus étonnant est de retrouver les sociétés des biens de consommation courante dans le monde « immatériel ». Cette approche par grands secteurs d'activité permet d'identifier, autour des « mondes possibles », une diversité de comportements liée tout à la fois aux environnements différents des firmes et aux conditions de formation de la rentabilité. Elle permet aussi de préciser combien il est illusoire de raisonner en oubliant que si l'entreprise est un tout homogène, ce n'est qu'à la

condition de savoir gérer la cohérence de la diversité des logiques qui peuvent y coexister, conflictuellement (crise) ou non (compétitivité).

RÉPARTITION PAR TAILLE ET SECTEUR DANS LES MONDES

	MARSH	MARCH	INNOV	IND	Poids dans l'échantillon
PPMI	67.6*	59.1	68.2	61.5	64.4
PMI	26.1	28.8	26.0	29.1	28.2
GE	5.3	9.7	5.0	7.7	6.2
TGE	1.0	2.4	0.8	1.7	1.2
BI	36.3	40.0	31.1	34.4	37.1
BCC	36.4	33.0	38.5	36.1	35.7
BEP	23.8	23.4	26.6	25.7	23.1
BEM	0.6	0.8	0.6	0.7	0.6
ATT	3.0	2.9	3.3	3.1	3.4
Source et réalisation :		Banque de France - Observatoire des entreprises			
Tél. : +33 (1) 42 92 56 58		Mise à jour octobre 1994			

* En gras : part supérieure à la proportion dans l'échantillon total

CONCLUSION

Depuis le retournement du cycle de croissance en 1989/1990, puis le ralentissement de l'activité et enfin la récession de 1993, le système productif français a su s'adapter à son environnement. Toutefois cela s'est effectué au prix d'une hausse des défaillances, d'une forte augmentation du chômage et du recul de l'investissement, particulièrement au cours de la dernière période.

De ce fait, les entreprises pérennes ont pu préserver, malgré la baisse de leur taux de marge, leur rentabilité à un niveau, certes en recul, mais voisin voire supérieur à ce qu'il était au milieu des années 1980. De même, elles ont pu consolider leur situation financière par rapport à la fin de la décennie 1980.

L'analyse de la période 1991/1993 montre une grande diversité de situations mais aussi une certaine stabilité des principaux profils économique et financier. En 1993, à côté de firmes subissant une forte contrainte de solvabilité, on retrouve des entreprises qui maintiennent une politique d'investissement plus soutenue que la moyenne de l'échantillon, comme cela avait été déjà montré sur les années 1980 (Bardos, Paraque 1992).

Il a été alors possible d'étudier les écarts de performances entre entreprises en distinguant trois niveaux : le niveau « physique », le niveau « marchand » et le niveau « financier ». A chacun de ces niveaux correspondent des indicateurs de mesure, respectivement la productivité - la compétitivité - la rentabilité. Le troisième indicateur est celui qui pose le moins de problème puisqu'il renvoie à la rémunération des capitaux engagés par les actionnaires et les prêteurs. La productivité soulève les problèmes de mesure et d'appréhension des aspects qualitatifs de la mise en oeuvre de la combinaison productive, mais on a pu néanmoins retenir la productivité de la main d'oeuvre et l'efficacité du capital engagé. C'est à propos de la compétitivité que les difficultés sont les plus importantes. En effet, celle-ci implique de pouvoir comparer les entreprises, non

plus à partir des seuls résultats comptables et financiers, mais selon leur position relative sur le marché. Le taux de marge permet partiellement de procéder à cette mesure. Toutefois il ne tient compte que des effets-prix et ne permet pas d'apprécier les arbitrages que fait l'entreprise entre prix et volume, pas plus que « l'excellence de la production » (les zéro défauts, zéro délais, zéro stocks...). En outre il ne constitue pas un indicateur de part de marché, ce qui nuit à l'appréciation de la compétitivité de l'entreprise, puisqu'un faible taux de marge peut correspondre à une position dominante sur le marché (ou inversement). Autrement dit, le taux de marge est un indicateur partiel de la compétitivité des entreprises qui ne prend tout son sens que comme un des déterminants de la formation de la rentabilité. Dans cette optique, une approche tenant compte du positionnement des entreprises sur des « mondes de production » spécifiques a permis de compléter l'approche strictement comptable en identifiant des logiques économiques différentes fondant la diversité des situations économiques et financières.

Ainsi dans un contexte récessif, le repli de l'investissement et des rentabilités ainsi que le renforcement de l'autonomie financière ont été d'une intensité variable selon les entreprises. La majorité des entreprises, « les autonomes », ont pu préserver leurs rentabilités et réduire leur endettement aux dépens de l'effort d'investissement. Cet arbitrage effectué sous la pression du court terme peut remettre en cause la compétitivité acquise jusque là. À l'opposé, les « rentables », et surtout les « investisseuses » et les « peu capitalistiques », ont moins réduit leur politique de renouvellement du potentiel productif. Ce choix peut accroître la contrainte financière mais favorise l'amélioration de leur compétitivité à condition que la reprise soit au rendez-vous pour leur permettre de réaliser les gains attendus.

De ces deux cas de figure se dégage, en simplifiant, une ligne de partage définie par l'accumulation et la contrainte de débouchés. D'un côté, se trouvent des entreprises confrontées à un renforcement de leur contrainte de débouchés, mais qui peuvent néanmoins desserrer la contrainte financière en diminuant leur effort d'investissement, quitte à accepter un recul de leur rentabilité. De l'autre, des entreprises bénéficient d'une progression de leur activité, ce qui leur permet de réduire la contrainte de rentabilité au prix d'une diminution de leur autonomie financière, contrepartie de leur effort d'accumulation.

La diversité de situation économique et financière correspond alors à des logiques économiques spécifiques et non à de simples comportements différents face à un environnement similaire. En effet selon le positionnement sur des produits standards et la recherche d'économie d'échelle ou sur une activité fondée sur l'innovation et la réponse à des besoins spécifiques, les contraintes et les modalités de gestion de celles-ci diffèrent, reposant selon le cas sur une intensification du travail ou au contraire une amélioration de l'efficacité globale de l'utilisation du capital, en particulier humain.

Une intensité concurrentielle en général moyenne correspond en fait à des situations diverses des entreprises. Au total, on relève bien un certain recoupement entre profil économique et financier et intensité des cinq forces définies par M. Porter. De ce point de vue, le risque de perte de compétitivité paraît d'autant plus élevé que la rentabilité se réalise au détriment de l'investissement.

En définitive, la question qui se pose alors est de savoir si la capacité d'endettement des entreprises industrielles, qui s'est fortement améliorée, ne s'est pas

opérée au détriment de l'investissement et donc de la compétitivité future. Il semblerait qu'on se trouve devant le paradoxe suivant. Le retournement du cycle en 1989/1990 pourrait s'analyser comme traduisant une situation de « sur-accumulation » relativement aux possibilités attendues de valorisation de capitaux (au niveau réel et financier) compte tenu de l'évolution de la demande solvable (liée à la hausse du chômage)²¹. Les entreprises « autonomes » se trouveraient dans cette situation, ce qui expliquerait la faiblesse de leur investissement en 1993 pour réduire leur contrainte de rentabilité.

La situation à la fin 1993 pouvait être caractérisée, quant à elle, par une « sous-accumulation » relativement à la reprise de l'activité, susceptible de créer des tensions sur les capacités de production et/ou produire des pertes de compétitivité annulant les gains déjà obtenus jusqu'ici. On peut craindre alors que le débat sur le coût du travail n'occulte celui des coûts générés par la productivité déclinante du capital et la faiblesse de la demande solvable. Cette position délicate pourrait être apparemment celle des firmes « autonomes » mais aussi des « exportatrices », compte tenu des arbitrages faits en matière d'investissement, dont l'origine peut se trouver, comme pour les « rentables », dans la recherche quasi-exclusive de gains de productivité du travail au détriment d'une approche plus globale de l'efficacité de la combinaison productive.

On pourrait de même considérer que la fragilité des « rentables », des « investisseuses » et des « peu capitalistiques » réside dans le risque de sur-accumulation si les perspectives de débouchés sur lesquelles elles comptent étaient remises en cause.

La sortie de la crise avec une réduction du chômage va de ce fait dépendre de manière déterminante du retard pris ou non par rapport à la concurrence dans l'adaptation de notre système productif à la nouvelle donne des échanges internationaux : marché européen, croissance du marché asiatique, échanges avec l'Europe de l'Est, financement du développement en Afrique.

²¹ Voir dans l'article la « Crise », le Monde au Présent, Encyclopédie Universalis 1994, l'encadré rédigé par Paul Fabra où il écrit « ... le taux d'intérêt, variable essentielle d'une économie d'échange, n'est plus gouverné par des facteurs économiques (au premier rang desquels la rentabilité moyenne du capital). Il est sous dépendance de facteurs financiers étrangers à l'activité productive. C'est là une cause majeure du sous-emploi permanent de l'économie ... » .