

COMPETITIVITE ET RENTABILITE DES ENTREPRISES FRANÇAISES

INTRODUCTION

Entre 1991 et 1993 la France a connu une forte récession (Artus P., 1994). Celle-ci a été plus longue et plus marquée que celles apparues ces quinze dernières années. Elle a entraîné un accroissement des défaillances (+ 3 % en 1992, + 3,4 % en 1993). Toutefois, si depuis les premiers mois de 1994 une reprise de l'activité s'est manifesté le ralentissement observé depuis le milieu de l'année 1995² souligne que la vigueur et l'ampleur d'une reprise économique 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 tant matériel qu'immatériel.

Dans une étude datant de 1993 “ *Les P.M.E. : technologie et compétitivité* ” l' O.C.D.E. 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 P.M.E.* ”. Autrement dit, dans cette acception, c'est la cohérence des fonctions de l'entreprise qui détermine ses performances³.

Cette article se propose d'identifier des comportements économiques spécifiques et de les mettre en rapport avec les décisions d'investissement, en particulier immatériel, opérés par les entreprises. Il est tout d'abord nécessaire de définir la performance et de proposer un indicateur de mesure adapté aux données comptables agrégées. Ensuite le lien entre différents niveaux de performances est explicité avant d'insister sur la diversité des entreprises.

¹ Economiste à l'Observatoire des entreprises de la Banque de France. Cet article ne saurait engager la Banque de France.

² Voir, entre autre, Lettre de Conjoncture de la BNP, juillet-août 1994 et les enquêtes de conjoncture de la Banque de France.

³ Voir "Compétitivité et rentabilité des entreprises industrielles" B. Paraque, collection entreprises, Banque de France, 1995.

L'échantillon utilisé réunit un peu plus de 10000 entreprises adhérant à la Centrale de Bilans de la Banque de France, présentes de 1991 à 1993 et relevant du secteur de l'industrie manufacturière. Le taux de couverture de l'échantillon calculé en pourcentage d'effectifs par rapport au fichier exhaustif des entreprises soumises au régime du bénéfice industriel et commercial est de 47,1%. Les PME y sont plutôt sous représentées.

1. Les performances des entreprises: quelles mesures ?

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 J.H., 1990).

Il apparaît alors 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).

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

avec :

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

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

Y/L = productivité ou rendement apparent du travail avec au dénominateur soit les effectifs, soit les frais de personnel

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

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

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 stricto-sensu correspond au niveau “ marchand ” et dépend, outre de 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 économique⁴. 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.

La rentabilité est donc simultanément conditionnée par la productivité, du travail et 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’investissement façonnant la combinaison productive et la structure financière correspondante.

2. L' enjeu d'une bonne appréhension de la rentabilité

L' analyse de la capacité de l’entreprise à générer des ressources renvoie à l’étude du type d’environnement dans lequel elle est insérée et les modes d’organisation qu’elle met en oeuvre pour gérer celui-ci. Si le recours aux données comptables limite un tel travail, pour autant à la diversité de situation des entreprises correspond une variété de modes d’organisation, de choix techniques, de déterminants de la compétitivité. On peut alors étudier la diversité des arbitrages, subis ou voulus par l’entreprise, présidant à la formation de la rentabilité.

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, 1993, p. 74; Paraque B., 1992, 1994a, 1994b).

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 J.H., 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* ”⁵.

En s’inspirant de R. Salais et M. Storper (1993), on a alors plusieurs déclinaisons possibles du ratio. selon les deux dimensions que sont le marché et le processus de production :

La rentabilité économique peut alors s’écrire :

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

« *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* ».

⁴ il est possible aussi de retenir la rentabilité financière.

⁵ Voir R. Salais et M. Storper 1993 pages 67 à 74.

$$1.- \text{RBG} = \frac{\text{EBG}}{\text{CA}} \times \frac{\frac{\text{CA}}{\text{Équipement productif}}}{\frac{\text{Capital avancé}^9}{\text{Équipement productif}} + \frac{\text{BFR}}{\text{CA}} \cdot \frac{\text{CA}}{\text{Équipement productif}}} \quad 6$$

avec CA = chiffre d'affaires
 EBG = excédent brut global
 BFR = besoins en fonds de roulement

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 », est un indicateur de l'importance des capitaux mis en oeuvre relativement au seul capital productif.

En suivant 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 BFR. « Cette optimisation selon le marché donne la priorité au flux, c'est-à-dire à l'agencement du court terme ».

« Les secondes formules mettant 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 :

$$2a - \text{RBG} = \frac{(1 - \frac{\text{FP}}{\text{VA}}) \frac{\text{VA}}{\text{N}}}{\frac{\text{C}}{\text{N}} + \frac{\text{BFR}}{\text{N}}},$$

avec :

VA = valeur ajoutée,
 FP = frais de personnel (salaires plus charges sociales),
 N = effectifs,
 C = 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, C/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 :

$$2b - \text{RBG} = \frac{(1 - \frac{\text{FP}}{\text{VA}}) \frac{\text{VA}}{\text{C}}}{1 + \frac{\text{BFR}}{\text{C}}}.$$

⁶ à savoir le capital engagé moins les besoins en fonds de roulement

« L'orientation technologique sous-jacente est la progression de l'efficacité du capital, VA/C. 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. 4 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 VAG	4,9	1,6	-1,5	-7,3	-3,2
VAG / 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 BFR	93,8	38,7	101,9	66,5	81,8
VAG / effectif	510,9	244,7	278,4	206,8	266,4
Cap. 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. Avec VAG, Valeur ajoutée globale⁷; FP, frais de personnel; BFR, besoins en fonds de roulements d'exploitation; EBG, Excédent brut global.

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.

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. Elles se différencient donc des précédentes sur la dynamique de productivité retenue.

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.

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.

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

⁷ soit valeur ajoutée plus produits financiers et charges exceptionnelles nettes.

3. Une diversité de comportements face à la récession en 1993.

Conditionnant le niveau physique, la contrainte de financement de l'accumulation permet de différencier nettement les entreprises au travers:

- d'une part de la charge de la dette
- d'autre part du taux d'accumulation élargi, du taux de croissance du capital financier, du taux de variation de la valeur ajoutée et du taux de variation des effectifs.

Les entreprises s'opposent donc en premier lieu sur la politique d'investissement et son financement compte tenu de l'évolution de leur activité. Cette dernière dépend tout à la fois de la conjoncture générale mais aussi de la propre capacité des firmes à améliorer leur compétitivité, y compris dans un contexte dépressif.

Cette contrainte majeure est liée à la maîtrise de la combinaison productive, en particulier:

- d'une part des délais de rotation des besoins en fonds de roulement et du coût unitaire de la main-d'oeuvre;
- d'autre part de l'efficacité du capital.

De ce point de vue la différenciation des firmes s'opère sur la nature de la combinaison productive et son efficacité. On relève que les petites P.M.I. s'opposent aux grandes entreprises de moins de 2.000 salariés.

À partir de cette première approche, il est possible alors d'identifier 6 classes de comportement ⁸ :

La première classe, dite **“autonome”** réunit 44,9 % des entreprises. Il s'agit essentiellement de petites P.M.I. de moins de 100 salariés (68,8 % de ces P.M.I. 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 capitalistique. Autonomes, elles ont peu investi mais supportent des délais de rotation des BFR élevés et sont fortement exportatrices. **Leur compétitivité (26,5 % contre 20,5 %) s'appuie**

⁸ La procédure utilisée pour définir ces classes est une classification ascendante hiérarchique. Elle est réalisée avec le logiciel SPADN sur l'ensemble des entreprises repérées par leurs coordonnées factorielles.

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 est important (3,6 %) y compris les deux années antérieures et a ainsi dû contribuer à leurs performances.

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. Elle 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 sans doute 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'effectifs de production et le plus faible coût unitaire de la main-d'oeuvre, elles sont rentables. Autonomes, les délais de rotation des BFR étant très faibles (28,3 j), 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 %).

Moyenne des ratios	Classe 1 Auto- nome	Classe 2 Expor- tatrice	Classe 3 Rentable	Classe 4 Investis- seuse	Classe 5 Peu capita- listique	Classe 6 En diffi- culté	Ensemble
Part de la classe dans l'échantillon (%)	44,9	13,3	10,1	9,3	9,5	12,9	100,0
Ratios actifs							
Charge de la dette (%)	77,9	77,1	53,6	96,9	66,5	526,6	133,8
VAG / Capital engagé (%)	57,4	48,0	NS	55,7	130,5	54,9	63,0
Taux d'acc. élargi (%)	1,0	7,0	12,1	18,5	22,8	- 20,3	3,8
Taux variation VA (%)	NS*	0,0	NS	12,5	2,3	- 25,4	- 3,2
Taux variation des effectifs (%)	- 3,8	NS	1,6	8,2	- 1,1	- 11,6	- 3,2
Taux variation du capital (%)	1,3	4,6	NS	27,3	5,1	- 10,7	3,1
Délais BFR (j)	86,0	102,5	NS	71,1	28,3	96,6	81,8
Taux d'exportation (%)	7,5	55,4	NS	11,7	8,2	NS	16,4
Taux d'investissement productif (%)	7,4	NS	6,8	32,2	4,8	7,6	9,8
Taux rémunération des associés (%)	1,6	1,9	9,2	1,9	NS	1,2	2,5
Taux rémunération des prêteurs (%)	12,5	12,5	13,6	10,0	NS	NS	15,3
Taux d'apports externes (%)	46,8	38,1	33,9	77,7	25,2	96,5	51,6
Effectif prod. / effectif total (%)	8,0	NS	49,2	80,7	81,9	73,8	76,1
Coût de la main d'oeuvre (KF/p)	181,2	210,4	278,2	190,2	179,6	NS	197,8
Ratios illustratifs							
Rentabilité financière (%)	2,5	3,6	8,6	3,1	6,1	- 24,4	0,2
RBG (%)	12,3	NS	17,5	15,2	18,0	- 4,4	11,5
EBG/VAG (%)	23,3	26,5	30,6	29,4	17,6	- 7,8	20,5
Taux d'investissement total (%)	9,2	NS	10,4	38,4	5,8	NS	12,5
Capital engagé/frais de personnel (%)	NS	357,7	317,6	336,9	140,3	246,7	280,8
VA / effectif (KF/p)	244,0	301,0	436,1	289,6	227,7	187,0	266,4
Taux de rotation des équip. prod. (%)	298,6	311,6	644,3	296,5	647,4	NS	376,5
Cap. propre / bilan (%)	37,7	42,4	42,6	32,1	NS	16,9	35,4
Coût moyen apports externes (%)	11,6	10,7	11,0	9,0	19,6	NS	11,9
CBC / apports externes (%)	NS	24,7	23,0	23,1	16,0	37,4	26,9
Taux de dépenses immatérielles	1,7	3,6	5,2	NS	1,3	1,7	2,6
Proportion (%)							
Biens intermédiaires	42,5	NS	23,4	44,4	25,2	NS	37,1
Biens de consommation courante	NS	27,2	42,6	NS	44,4	30,0	35,7
Biens d'équipement professionnel	17,0	33,6	31,3	16,1	27,6	29,0	23,1
Biens d'équipement ménager	NS	NS	NS	NS	NS	NS	0,6
Construction automobile	NS	NS	1,7	NS	NS	NS	3,4
Petites PMI	68,8	41,8	54,1	70,4	79,0	NS	64,4
Grandes PMI	NS	39,1	NS	NS	18,4	NS	28,2
Grandes entreprises	3,4	15,7	12,9	3,0	1,9	NS	6,2
Très grandes entreprises	NS	NS	NS	NS	NS	NS	1,2
Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises Tél. : +33 (1) 42 92 56 58							
Mise à jour octobre 1994							

* NS : non significatif relativement à la moyenne ou à la fréquence générale de l'échantillon.

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.

4. Des contraintes d'environnement de natures diverses et...

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 présentée par R. Salais et M. Storper.

LES MONDES POSSIBLES : UNE PREMIÈRE PRÉSENTATION

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

Le monde interpersonnel 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.

La typologie qui a été obtenue précédemment 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 de la classe 1, est un "mixte" 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 précise 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 et 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".

5. ...donc 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 données qualitatives ou 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 ⁹, des valeurs supérieures à la moyenne globale de l'échantillon. 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".

Il est bien évident **qu'il ne s'agit pas de démonstration** mais d'interpellations 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 6 classes dans chaque " monde " indépendamment des autres.

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 leur cohérence globale.

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 (cf. supra). 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 engagée 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.

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 sociétés, 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 " 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

⁹ Le découpage obtenu a été validé en ayant recours à un contrôle sur l'écart à la médiane.

l'efficacité du capital. Cette dernière leur permet ainsi de pallier leur faible compétitivité. On les retrouve parfois 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 2/3 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.

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.

Plus globalement: 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 " marchand ", monde 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).

CONCLUSION

Depuis le retournement du cycle de croissance en 89/90, puis le ralentissement de l'activité et enfin la récession de 1993, le système productif français a su s'adapter à ce nouvel 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 supérieure à ce qu'elle était au milieu des années 80. De même, elles ont pu consolider leur situation financière par rapport à ce qu'elle était à la fin de la décennie 1980.

L'analyse de la période 1991/1993 montre une grande diversité de situations ainsi qu'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 M., Paraque B., 1992).

Ainsi dans un contexte récessif, le repli de l'investissement, des rentabilités, 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. On peut donc s'interroger avec P. Artus sur l'efficacité d'une telle politique " *Effectivement, réduire l'investissement, limite l'endettement à court terme dans une période de récession, mais si on croit à l'irréversibilité (du moins partielle) de cette chute du capital installé, cette décision conduit à un stock de capital sous-optimal, insuffisant et peut être réducteur des profits à long terme* " (Artus P., 1994).

À l'opposé, les " rentables " et surtout les " investisseuse " 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 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.

ARTUS P. : " Amplification de la récession par les comportements des entreprises et taux d'intérêts réels : le cas de la France 1980-1993, document de travail n° 08/E, Caisse des Dépôts, 1994.

BARDOS M., PARANQUE B. : " Des trajectoires d'entreprises dans la transformation du tissu industriel ", Centrale de bilans, Banque de France, 1992

Commissariat Général du Plan : " Recherche et innovation ", groupe " Recherche, technologie et compétitivité ", La Documentation Française, 1993.

Commission des Communautés Européennes " Croissance, compétitivité, emploi ", 1994.

CORIAT B., TADDEI D. : " Made in France " Hachette 1992.

J.H. JACOT " À propos de l'évaluation économique des systèmes intégrés de production " dans l'ouvrage "Gestion industrielle et mesure économique : approches et applications nouvelles ", Economica 1990.

OCDE " Les PME : technologie et compétitivité " 1993.

OCHS P. " L'investissement immatériel et l'acommercialisation: analyse du cas français ", Thèse de Doctorat en Sciences Economiques et de Gestion, Université Panthéon - Assas, Paris 1995..

PARANQUE B. : " Contraintes économiques des PMI et des grandes entreprises ", Centrale de bilans, Banque de France, 1992.

PARANQUE B. : " Emploi, accumulation, rentabilité financière ", Observatoire des entreprises, Banque de France, 1994a.

PARANQUE B. : " Les PMI sont-elles handicapées par leur dynamisme ? ", Banque de France, supplément "étude " Bulletin mensuel juin, 1994b.

SALAIS R., STORPER M. : " Les mondes de production ", Ed. de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris 1993.