

LE POINT DE VUE DE PHILIPPE BROSSARD

L'avenir est aux entreprises importatrices

Le développement du nombre de PME exportatrices est souvent avancé comme une panacée aux problèmes économiques français ; qu'en est-il vraiment ? Il existe en France 3 millions d'entreprises : la majorité (1,7 million) est constituée d'entrepreneurs individuels ; viennent ensuite 1 million de très petites entreprises (TPE) ; les PME, au sens où les définit l'Insee aujourd'hui (de 10 à 249 personnes), sont au nombre d'environ 200.000 ; le reste représente les grandes entreprises. Ces statistiques sont administratives, fondées sur les raisons sociales enregistrées par l'Insee ; en réalité, le nombre de PME indépendantes de grands groupes est de l'ordre de 100.000.

Comment ces différents acteurs résistent-ils à la crise ? Un indicateur simple de leur santé est le taux de mortalité, c'est-à-dire le taux de défaillance. Depuis un an, les défaillances d'entreprise sont en hausse d'environ 20 %, et la progression semble plus forte pour les grandes entreprises (+100 %) que pour les TPE ou les PME. C'est un phénomène souvent observé : les grandes entreprises semblent plus avancées dans le cycle économique. Plus exposées à la conjoncture internationale, elles sont les premières à entrer dans la récession, mais aussi à en émerger. Tandis que les PME et les TPE, reposant plus sur la conjoncture domestique, sont moins touchées au début de la crise ; mais elles seront ensuite plus durablement affectées, même quand le PIB et la production industrielle remonteront.

La question de la compétitivité des PME françaises est double : sont-elles compétitives par rapport aux grandes entreprises françaises ? Et par rapport aux entreprises étrangères ? Sur le premier point, les PME ont généralement une productivité moindre que les grandes entreprises, qui bénéficient d'économies d'échelle et d'une puissance de négociation des prix supérieure, à l'achat et à la vente. Il semblerait que la productivité optimale soit obtenue par les entreprises de 500 à 1.000 personnes. En revanche, les coûts salariaux des PME sont moindres, si bien qu'au total leur compétitivité est à peu près équivalente à celle des grandes entreprises. Sur le second point, la compétitivité extérieure des entreprises françaises est insuffisante, aux taux de change actuels, contre la zone dollar, mais aussi contre les devises européennes qui n'appartiennent pas à l'euro. Au sein de la zone euro, la compétitivité française est moyenne ; elle s'est considérablement dégradée depuis 2001 face à l'Allemagne. Si les conditions actuelles persistent, il est vraisemblable que les derniers fleurons de l'industrie française vont connaître les mêmes déboires que l'automobile. Celle-ci paraissait un fleuron conquérant jusqu'en 2004 ; elle est désormais la source d'un très gros déficit commercial.

Les PME ont structurellement un accès plus difficile et plus cher au crédit bancaire ; de ce fait, elles ont une structure de bilan plus solide, avec plus de fonds propres que les grandes entreprises, et moins de dettes, c'est-à-dire moins d'effet de levier financier ; ce qui a été un atout dans cette crise. Les investissements nets sur les actions non cotées sont très soutenus depuis 2001, de l'ordre de 60 à 80 milliards d'euros par an, contre seulement 10 milliards en moyenne pour les actions cotées. Conjoncturellement, les taux d'intérêt à court terme ont significativement baissé. Si l'on veut bien admettre que les PME n'auront jamais la capacité de construire un effet de levier financier semblable aux grands groupes, le problème principal des PME n'est pas celui du financement, mais plutôt celui de la demande (en volume), pour le « B to C », et de pouvoir de négociation des prix de vente, pour le « B to B ».

Le public français est très réceptif aux nouvelles technologies.

Quels sont les secteurs d'avenir ? Pour simplifier, on peut diviser l'économie en deux grands secteurs : le secteur exposé à la concurrence internationale (l'essentiel de l'industrie et certains services) et le secteur protégé (commerce, construction, services de proximité). Compte tenu de la médiocre compétitivité extérieure que nous avons évoquée, l'avantage est au secteur protégé. Pour être un peu caricatural, on pourrait dire que l'avenir aujourd'hui est aux entreprises importatrices, et non aux entreprises exportatrices. Les Douanes ont publié un intéressant graphique à ce sujet, où l'on voit clairement diverger les nombres d'entreprises exportatrices et importatrices depuis 2003.

Ainsi, dans les nouvelles technologies, la France bénéficie d'une formation scientifique théorique de la jeunesse peu commune dans le monde, intimement liée aux grands programmes militaires, énergétiques et de transport du passé. Cela donne un certain avantage, du côté de l'offre, dans le domaine de la conception industrielle et des logiciels. Mais la désindustrialisation en cours est problématique. Du côté de la demande, le public français est très réceptif aux nouvelles technologies. Ce marché reste très prometteur, en matière de services de proximité... et d'importations. Entrepreneurs, n'écoutez pas les sirènes de l'exportation, sauf conditions spéciales qui vous donneraient un monopole mondial et durable sur un produit. Soyez résolument importateurs !

Philippe Brossard, le président de Macrorama, www.macrorama.com