



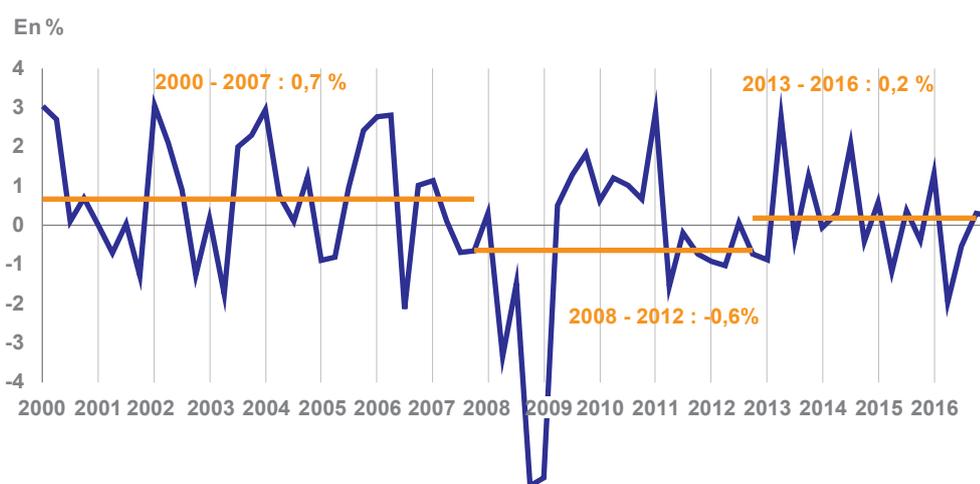
Croissance de la productivité en France : le rôle de la réallocation des parts de marché entre entreprises

Les gains de productivité sont une composante essentielle de la croissance de l'économie. Alors qu'une décennie s'est écoulée depuis la crise financière, le rebond de la productivité se fait attendre : elle ne progresse en France que de 0,2 % par an en moyenne depuis 2012, soit un rythme plus de trois fois inférieur à celui d'avant-crise. Si les gains de productivité devaient demeurer faibles, les conséquences pour le niveau de vie futur des Français seraient profondes et leurs capacités à faire face aux défis collectifs sérieusement entamées.

Afin de comprendre les mécanismes à l'œuvre, l'analyse au niveau de l'ensemble de l'économie ne suffit pas. C'est pourquoi cette *Note d'analyse* présente les principaux résultats d'un travail mené au niveau le plus fin des entreprises et par secteur.

Il en ressort que depuis le début des années 2000, la réallocation des parts de marché entre entreprises semble jouer en France le rôle principal dans les gains de productivité, aussi bien avant qu'après la crise. C'est la perte brutale d'efficacité des entreprises pérennes qui explique le recul spectaculaire de la productivité après la crise : elles n'ont pu ajuster complètement leur appareil de production au recul des ventes. Même si cette situation fait peser un risque d'obsolescence sur un outil de production durablement sous-utilisé, l'analyse permet ainsi d'espérer que la productivité pourra retrouver un rythme de croissance plus soutenu une fois la reprise solidement installée.

Graphique 1 – Estimation de la croissance de la productivité globale des facteurs en France (2000-2016)



Note de lecture : Le taux de croissance trimestriel annualisé de la PGF correspond au taux de croissance que connaîtrait la PGF sur un an si elle évoluait sur l'année au même rythme que durant le trimestre considéré. Le taux de croissance annuel moyen de la PGF pour les secteurs marchands s'établissait à 0,7 % sur la période 2000-2007, à -0,6 % sur la période 2008-2012 et à 0,2 % sur la période 2013-2016.

Méthodologie : La croissance de la PGF est estimée de manière usuelle en corrigeant la croissance de la valeur ajoutée des secteurs marchands de deux termes : le taux de croissance des services du capital estimé comme la croissance du stock de capital net des entreprises financières et non financières et le taux de croissance des services du travail, estimé comme le taux de croissance des heures travaillées dans le secteur marchand. Chacun de ces termes est pondéré par la part de chaque facteur (travail ou capital) dans la valeur ajoutée.

Taux de croissance trimestriels annualisés - Champs : ensemble des secteurs marchands - Source : Insee, calculs France Stratégie

**Haithem
Ben Hassine**

Département Économie
France Stratégie

La *Note d'analyse* est publiée sous la responsabilité éditoriale du commissaire général de France Stratégie. Les opinions exprimées engagent leurs auteurs et n'ont pas vocation à refléter la position du gouvernement.

INTRODUCTION

La croissance d'une économie est assise sur trois piliers : les quantités de travail et de capital mobilisés, et la capacité à combiner ces deux facteurs de production de manière plus ou moins efficace. Cette troisième composante, qu'on appelle la productivité globale des facteurs, est décisive. C'est son amélioration qui, à quantité de travail et de capital constante, est à la source d'un surcroît de revenu généré par le cycle productif donc d'une élévation du niveau de vie de la population. C'est pourquoi il est nécessaire d'analyser finement les gains de productivité globale des facteurs d'une économie pour identifier les politiques susceptibles d'augmenter la prospérité d'un pays.

Comme dans la plupart des économies avancées, les gains de productivité ont été sévèrement affectés en France depuis la crise financière. Alors que de 2000 à 2007, les gains de productivité étaient de l'ordre de 0,7 % par an en moyenne, la productivité globale des facteurs a reculé de 0,6 % par an en moyenne entre 2008 et 2012, avant de reprendre sa progression sur un rythme faible, de l'ordre de 0,2 % par an en moyenne entre 2013 et 2016, bien en deçà de celui d'avant crise¹.

L'enjeu est donc de savoir si la productivité risque de se maintenir durablement sur une tendance aussi faible ou si, une fois les stigmates de la crise effacés et à la faveur d'une véritable reprise économique, elle pourrait repartir sur une tendance plus conforme à ses évolutions passées. Apporter des éléments de réponse sur ce point suppose de dépasser le stade d'une analyse au niveau de l'économie dans son ensemble en examinant les évolutions au niveau le plus fin, celui des entreprises elles-mêmes dans toute leur diversité. En effet, la croissance de la productivité globale des facteurs d'une économie prend sa source dans l'addition de plusieurs phénomènes.

En premier lieu, elle réside dans la capacité de chaque entreprise à optimiser son propre processus de production par la recherche de l'ajustement permanent et la meilleure utilisation de ses facteurs de production (travail et capital), afin de répondre à la demande qui lui est adressée. À côté de cet effet de recherche d'efficience à l'intérieur de chaque entreprise, deux autres vecteurs majeurs d'amélioration de la productivité globale résident dans la capacité d'une économie à i) réallouer des ressources productives entre entreprises pérennes et ii) créer de nouvelles entreprises, plus performantes, en même temps que disparaissent des entreprises moins performantes. S'il est établi que la sortie des entreprises du marché joue positivement sur la productivité,

précisons ici qu'il ne s'agit pas d'un jugement de valeur. Ce constat ne doit pas conduire à méconnaître les impacts sociaux négatifs que ce phénomène de renouvellement du tissu productif peut générer.

Cette *Note d'analyse* présente les résultats d'une décomposition de l'évolution de la productivité en chacun de ses moteurs, issue d'une analyse micro-économétrique, menée sur données d'entreprise, sur la période de quinze ans qui précède et suit la crise financière de 2008-2009. Le tissu économique français est réputé se caractériser par le rôle insuffisant des entrées et sorties d'entreprises sur la croissance de la productivité². L'analyse présentée ici incite à revisiter ce constat. Les résultats sont d'abord présentés pour l'ensemble de l'économie (plus précisément l'économie marchande hors agriculture), puis détaillés par grands secteurs d'activité.

RECU DE LA PRODUCTIVITÉ : UNE RIGIDITÉ EXCESSIVE DE L'ÉCHELLE DE PRODUCTION ?

Chaque entreprise contribue à l'évolution de la productivité moyenne d'une économie de par sa trajectoire économique. Par exemple, lorsqu'une entreprise tombe en faillite, c'est qu'elle ne peut pas durablement faire face de manière rentable à la concurrence. On peut ainsi s'attendre à ce que ses performances en termes de productivité soient faibles, si bien que sa disparition du marché fait alors mécaniquement augmenter la productivité moyenne. De la même manière, on peut s'attendre à ce que les nouvelles entreprises créées fassent progresser la productivité moyenne car, pour survivre, elles doivent être plus productives que les entreprises existantes les moins performantes. La conjugaison de ces deux effets mesure « l'effet net des entrées et des sorties³ ». Pour leur part, les entreprises pérennes contribuent à l'évolution de la productivité moyenne de l'économie, à travers trois effets : un « effet d'efficience » qui a trait à l'évolution de leurs performances propres à part de marché donnée ; un « effet d'attraction » lorsque les entreprises les plus performantes augmentent leur part de marché ; enfin, un « effet dynamique » lorsque ce sont les entreprises dont les performances s'améliorent d'une période à l'autre qui gagnent des parts de marché. L'addition de ces deux derniers effets mesure la réallocation des parts de marché entre firmes pérennes.

On distingue ici ces différents effets et on chiffre leur contribution à l'évolution de la productivité globale des facteurs en France avant et après la crise (encadrés 1 pour la méthode et 2 pour les données utilisées).

1. Voir aussi Ben Hassine H. (2017), « [Croissance de la productivité et réallocation des ressources : le tissu productif français depuis 2000](#) », Document de travail 2017-08, juillet, France Stratégie.

2. Voir Conseil d'analyse économique (2015), [Faire prospérer les PME](#).

3. Cet effet est aussi qualifié dans la littérature économique d'effet schumpétérien de destruction-créatrice. Ces deux expressions sont interchangeable dans la suite du document.



Encadré 1 – Contribution des trajectoires d'entreprise à la productivité globale des facteurs

La productivité totale des facteurs permet de mesurer l'efficacité de la combinaison productive du travail et du capital. Elle correspond à la part de la croissance économique qui n'est pas expliquée par l'augmentation du volume du capital et du volume du travail utilisés dans l'activité de production.

La relation estimée est : $y_{ijt} = \rho t f_{ijt} + \beta^l l_{ijt} + \beta^k k_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$

La méthode d'estimation est décrite avec plus de détail dans Ben Hassine (2017). Pour décomposer la productivité globale des facteurs (PGF), la méthode de Foster, Haltiwanger et Krizan (2001) est présentée ici mais d'autres méthodes ont été testées pour vérifier la robustesse des résultats présentés (Ben Hassine, op. cit.). La PGF agrégée pour l'ensemble de l'économie (ou pour un secteur donné), notée P_t à l'instant t , est ici définie comme une moyenne pondérée de la productivité de chaque entreprise :

$$P_t = \sum_i \theta_{it} p_{it}$$

où θ_{it} représente la part de la valeur ajoutée de l'entreprise i à l'instant t et p_{it} mesure le logarithme de la PGF. Bien que d'autres mesures de performance aient été utilisées dans la littérature, nous nous concentrons ici sur la PGF. La décomposition proposée par Foster et al. (op. cit.) permet de différencier la contribution des entreprises entrantes, sortantes et pérennes dans la croissance de la productivité moyenne pondérée. Nous distinguons cinq effets communément appelés dans la littérature économique effet intra (effet d'efficacité), effet inter (effet d'attraction), effet covariance (effet dynamique), effet de l'entrée (contribution des entreprises créées) et effet de la sortie (contribution des entreprises cessant leur activité), comme présentés ci-dessous dans l'ordre :

$$\begin{aligned} \Delta P_t = & \underbrace{\sum_{i \in C} \theta_{it-k} \Delta p_{it}}_{\text{Effet d'efficacité}} + \underbrace{\sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} (p_{it-k} - P_{t-k})}_{\text{Effet d'attraction}} + \underbrace{\sum_{i \in C} \Delta \theta_{it} \Delta p_{it}}_{\text{Effet dynamique}} \\ & + \underbrace{\sum_{i \in N} \theta_{it} (p_{it} - P_{t-k}) - \sum_{i \in X} \theta_{it-k} (p_{it-k} - P_{t-k})}_{\text{Effet entrée nette}} \end{aligned}$$

Où Δ représente le taux de variation de la PGF sur un intervalle de k années entre la première année ($t-k$) et la dernière année (t) ; C , N et X sont des catégories d'entreprises pérennes, entrantes et sortantes⁴, respectivement. Le premier terme, « effet d'efficacité », représente la contri-

bution liée à la variation de la productivité au sein de chacune des entreprises ; le deuxième terme est un « effet d'attraction » mesurant la contribution de la réallocation des ressources vers les entreprises pérennes ayant une productivité supérieure à la moyenne de leur secteur en début de période ; le troisième terme montre qu'une entreprise peut contribuer à la croissance de la PGF dès lors qu'elle accroît sa performance tout en gagnant des parts de marché et ce, même si sa productivité se trouve en dessous de la productivité moyenne de son secteur. Il s'agit donc d'un terme qui rend compte d'un processus de « dynamique vertueuse », c'est-à-dire de réallocation des parts de marché vers les entreprises les plus dynamiques et non pas forcément vers les entreprises les plus productives. Enfin, les deux derniers termes mesurent l'effet de l'entrée et de la sortie du marché. L'« effet net des entrées et des sorties » d'entreprises correspond à l'impact du processus de destruction créatrice sur la productivité agrégée.

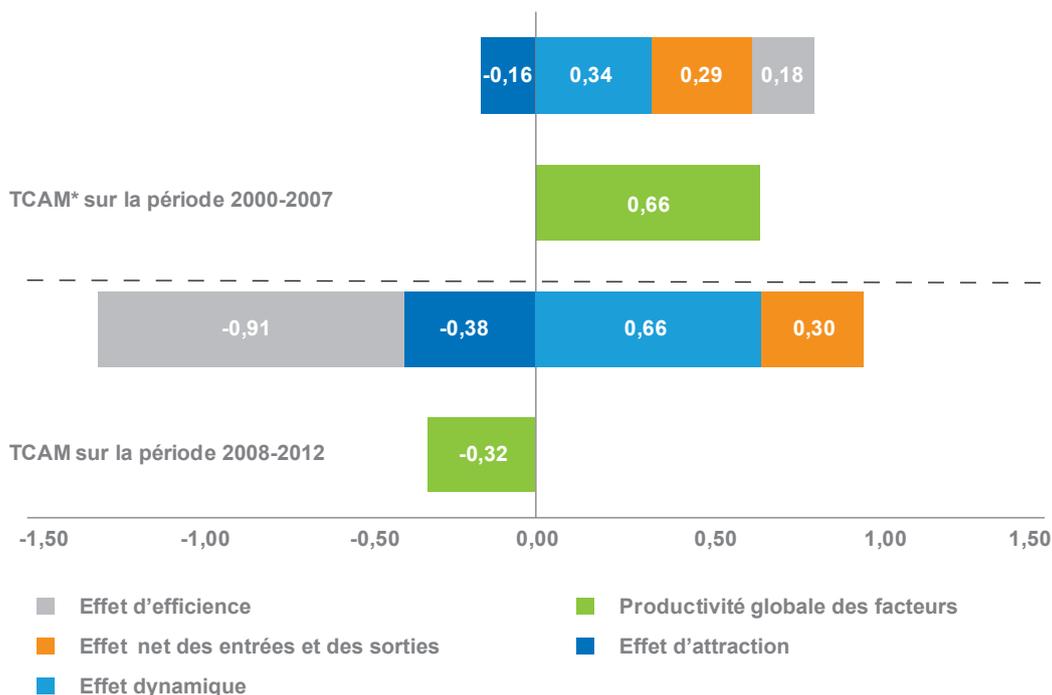
Encadré 2 - Les données utilisées

Les données utilisées FICUS (2000-2007) et FARE (2008-2012) de l'Insee couvrent l'ensemble des entreprises soumises à l'impôt sur les sociétés. Elles contiennent, entre autres, des informations sur le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, les consommations intermédiaires, l'investissement, les immobilisations corporelles et incorporelles. La mesure de l'emploi dans chaque entreprise s'appuie sur les déclarations annuelles des données sociales (DADS). L'enquête sur les liaisons financières (LIFI) qui s'inscrit dans le prolongement de la nouvelle Loi n°2008-1354 de modernisation de l'Économie (Loi LME), tient compte de l'appartenance de certaines unités légales à des « groupes » d'entreprises. Par ailleurs, les indices de prix de l'Insee par branche d'activité sont utilisés comme déflateur de la valeur ajoutée, du capital, des consommations intermédiaires et de l'investissement. Sont retenues les entreprises de plus de neuf salariés pour éviter que les estimations soient sensibles aux toutes petites entreprises fortement soumises aux erreurs de mesure⁵. Sont également exclus les secteurs agricoles, les industries extractives et les secteurs non marchands. Entre 2007 et 2008 plusieurs réformes ont eu lieu : changement de nomenclature (passage de la Nace rév1 à la Nace rév2), loi LME et surtout un changement de méthode de collecte de données à l'Insee (passage de Ficus à Résane). Dans la mesure où la crise coïncide avec ces réformes, le choix des sous-périodes (2000-2007 puis 2008-2012) permet de considérer les résultats comme indépendants de ces réformes.

4. Une entreprise est dite « pérenne » si elle est en activité en ($t-k$) et en (t). Elle est considérée comme une entreprise « sortante » si elle est en activité en ($t-k$) et inexistante en (t). Si elle est en activité en (t) et inexistante en ($t-k$) elle a le statut « entrante ».

5. Dans cette note les sorties correspondent bien à des sorties de la base. Il ne s'agit pas d'une sortie liée à la baisse d'effectif en-dessous du seuil que nous avons retenu de 10 salariés. En revanche, nous ne pouvons contrôler les sorties liées à des opérations de fusion-acquisition.

Graphique 2 – Décomposition de l'évolution de la productivité totale des facteurs



*TCAM : taux de croissance annuel moyen

Source : Ben Hassine (2017)

La période d'avant-crise

Lorsque la productivité est calculée en agrégeant la productivité de chacune des entreprises prises individuellement, sur le champ de l'ensemble de l'économie marchande hors agriculture, on observe qu'elle a progressé en France de 0,66 % par an en moyenne entre 2000 et 2007 (graphique 2). Sur cette période, la croissance de la productivité a d'abord été tirée par le processus de destruction créatrice des entreprises : l'effet net des entrées et sorties a contribué à hauteur de 0,29 point à la croissance annuelle moyenne de la productivité. Elle a également été tirée par un processus vertueux, qui veut que les entreprises gagnant en efficacité soient aussi celles qui gagnent des parts de marché (contribution positive de l'effet dynamique de 0,34 point). Cette dynamique favorable a été dans le même temps atténuée par le fait qu'elle n'a pas profité particulièrement aux entreprises les plus productives, qui ont plutôt perdu des parts de marché sur la période (contribution négative de l'effet d'attraction de 0,16 point). Par ailleurs, la recherche d'efficacité des entreprises pérennes a également contribué aux gains de productivité de l'économie (contribution de 0,18 point).

Au total, sur la période qui précède la crise, près de la moitié de gains de productivité provient du processus de création et de disparition des entreprises. La réallocation des parts de marché entre firmes pérennes (effet d'attraction plus effet dynamique) explique un peu plus d'un quart de la variation de la productivité globale des facteurs, au même niveau que l'effet d'efficacité.

La chute de la productivité au plus fort de la crise : des performances moindres au niveau des entreprises pérennes

La crise qui a débuté en 2008 s'est traduite par une baisse de la productivité de l'économie française. Entre 2008 et 2012, la productivité agrégée a baissé de 0,32 % par an en moyenne sur la période (graphique 2). C'est la variation des performances au niveau le plus fin du tissu productif qui explique ce recul, puisque si les parts de marché avaient été figées, l'effet d'efficacité aurait conduit à lui seul à une chute trois fois plus élevée (contribution de -0,91 point). Ce phénomène est classique : face à un recul prononcé des ventes, les entreprises n'ajustent qu'avec retard leurs capacités de production, ce qui occasionne cette perte d'efficacité collective.



Dans le même temps, les deux autres forces qui tiraient la productivité dans la période précédant la crise ont continué d'œuvrer favorablement et ont atténué la chute de performance de l'économie. En premier lieu, la dynamique vertueuse de réallocation des parts de marché vers des entreprises améliorant leurs performances s'est poursuivie et même amplifiée (contribution positive de l'effet dynamique de 0,66 point), tout en continuant d'être freinée par le fait que cette réallocation des parts de marché ne s'est pas nécessairement faite au profit des entreprises pérennes les plus performantes (contribution négative de l'effet d'attraction de 0,38 point). En second lieu, le phénomène de destruction créatrice du tissu économique (effet net des entrées et des sorties) a également poussé à la hausse la productivité globale, avec une force comparable à celle que l'on observait avant la crise (contribution de +0,30 point). Cependant, alors que c'était d'abord la création de nouvelles entreprises performantes qui était

à l'origine de ce phénomène avant 2007, ce n'est plus le cas après : ce sont cette fois les sorties d'entreprises qui ont par contrecoup rehaussé la productivité globale, en éliminant les firmes les moins performantes (voir Ben Hassine, 2017, p. 22).

DES EFFETS CONCENTRÉS DANS LE SECTEUR MANUFACTURIER ET DE LA CONSTRUCTION

Les secteurs manufacturiers et de la construction ont été les plus sévèrement affectés par un recul de leur productivité après 2008 (tableau 1), du fait de la profondeur de la crise et d'une moindre facilité à adapter rapidement leurs capacités de production à des ventes plus faibles. Cette moindre facilité tient notamment à la plus forte intensité capitalistique de ces secteurs. Le secteur de la cokéfaction et du raffinage, qui a subi le recul le plus important – de près

Tableau 1 – Décomposition sectorielle de la croissance annuelle moyenne de la productivité globale des facteurs

| Secteur | Productivité globale des facteurs - variation en % | | | | Productivité globale des facteurs - variation en % | | | |
|---|--|---------------------------|--------------|--------------|--|---------------------------|--------------|--------------|
| | Efficiences | Réallocation ⁶ | Entrée nette | Entrée nette | Efficiences | Réallocation ⁶ | Entrée nette | Entrée nette |
| | 2000-2007 | | | | 2008-2012 | | | |
| Fabrication de denrées alimentaires de boissons et de produits à base de tabac | 0,73 | 0,57 | 0,15 | 0,01 | 1,21 | 0,73 | 0,28 | 0,20 |
| Cokéfaction et raffinage | 1,86 | 2,46 | 0,73 | -1,31 | -6,62 | -5,50 | -1,05 | -0,12 |
| Fabrication d'équipements et de machines | 4,67 | 3,46 | 0,36 | 0,92 | -2,15 | -1,57 | -0,14 | -0,46 |
| Fabrication de matériels de transport | 1,51 | 0,53 | 0,27 | 0,73 | -3,10 | -3,20 | -0,10 | 0,16 |
| Fabrication d'autres produits industriels | 1,91 | 0,93 | 0,29 | 0,73 | 0,12 | -0,57 | 0,30 | 0,38 |
| Construction | -0,81 | -0,84 | 0,26 | -0,25 | -2,44 | -2,97 | 0,12 | 0,38 |
| Services aux entreprises de « basse et moyenne technologie » | 0,54 | 0,22 | 0,06 | 0,26 | 0,24 | -0,33 | 0,20 | 0,34 |
| Services aux entreprises de « haute technologie » | 1,00 | 0,46 | 0,00 | 0,45 | 0,42 | -0,14 | 0,30 | 0,26 |
| Activités financières et immobilières | 1,10 | 0,31 | 0,24 | 0,54 | 1,89 | 0,51 | 0,46 | 0,91 |
| Autres services | 0,21 | 0,01 | 0,26 | -0,05 | 0,08 | -0,53 | 0,32 | 0,30 |
| Total | 0,66 | 0,19 | 0,19 | 0,30 | -0,32 | -0,92 | 0,28 | 0,30 |

Source : Ben Hassine (2017)

6. Réallocation = Effet d'attraction plus effet dynamique

Tableau 2 – Écart entre les variations moyennes de la productivité globale des facteurs et de ses composantes entre 2008-2012 et 2000-2007

| Secteur | Productivité globale des facteurs | Efficiences | Réallocation ⁷ | Entrée Nette |
|---|-----------------------------------|--------------|---------------------------|--------------|
| | En points de pourcentage | | | |
| Fabrication de denrées alimentaires de boissons et de produits à base de tabac | 0,47 | 0,16 | 0,13 | 0,19 |
| Cokéfaction et Raffinage | -8,48 | -7,96 | -1,79 | 1,19 |
| Fabrication d'équipements et de machines | -6,82 | -5,03 | -0,50 | -1,37 |
| Fabrication de matériels de transport | -4,61 | -3,73 | -0,37 | -0,57 |
| Fabrication d'autres produits industriels | -1,78 | -1,50 | 0,01 | -0,35 |
| Construction | -1,63 | -2,13 | -0,14 | 0,63 |
| Services aux entreprises de « Basse et moyenne technologie » | -0,30 | -0,55 | 0,14 | 0,08 |
| Services aux entreprises de « haute technologie » | -0,58 | -0,60 | 0,30 | -0,19 |
| Activités financières et immobilières | 0,79 | 0,20 | 0,22 | 0,37 |
| Autres services | -0,13 | -0,54 | 0,06 | 0,35 |
| Total | -0,98 | -1,10 | 0,09 | 0,00 |

Source : Ben Hassine (2017)

d'un tiers – de son niveau de la productivité est emblématique de ce mouvement. Les entreprises de l'agro-alimentaire font exception en maintenant, voire en améliorant, le rythme de progression de leur productivité après la crise. Par ailleurs, le phénomène de renouvellement du tissu industriel (effet net des entrées et des sorties) a également contribué au retournement de tendance de la productivité des secteurs manufacturiers, en tirant moins qu'auparavant – voire même en dégradant pour certains sous-secteurs – la performance globale. De même, le phénomène de réallocation des parts de marché entre entreprises pérennes (effet d'attraction plus effet dynamique) a en moyenne contribué négativement à l'évolution de la performance, même si c'est à un moindre degré.

Dans les secteurs des services, le contraste de la situation avant et après crise est moins important : les gains de productivité ont certes ralenti (à l'exception des activités financières et immobilières), sous l'effet d'une perte d'efficacité au niveau des firmes, mais leur évolution est restée positive. Le processus de destruction créatrice (effet net des entrées et des sorties) a contribué au ralentissement des gains de productivité dans les secteurs des services aux entreprises alors qu'il a exercé un effet positif dans les autres secteurs des services. Surtout, la réallocation des parts de marché entre entreprises a soutenu davantage l'efficacité globale du secteur des services marchands après la crise.

7. Réallocation = Effet d'attraction plus effet dynamique



CONCLUSION

Le jeu de la concurrence entre entreprises, que ce soit par l'entrée et la sortie de certaines d'entre elles ou par la réallocation des parts de marché entre entreprises pérennes joue en France un rôle très important dans l'amélioration des performances de l'appareil de production.

Ce rôle s'est même un peu amplifié dans les années qui ont suivi la crise, puisqu'il a contribué positivement pour 0,6 point par an aux gains de productivité entre 2008 et 2012, contre 0,5 point entre 2000 et 2007. C'est l'augmentation du nombre de sorties d'entreprises qui porte l'effet de destruction créatrice alors que la création d'entreprises a vu ses effets positifs s'éroder post-crise. Au vu des résultats de travaux utilisant la même méthode sur des périodes antérieures⁸, il semblerait même que le rôle de la réallocation des parts de marché se soit renforcé par rapport à ce que l'on observait dans les années 1980 et 1990. Cela peut contribuer à expliquer que la rotation de la main d'œuvre se soit nettement renforcée en France sur longue période.

À noter cependant que la France se caractérise par le fait que la réallocation des parts de marché entre entreprises pérennes qui soutient les gains de productivité de l'économie s'accompagne d'une tendance à ce que cette réallocation se fasse certes vers des entreprises dont la productivité s'améliore, mais pas forcément vers des entreprises dont le niveau de productivité est parmi les plus élevés.

En conclusion, la chute de la productivité globale des facteurs enregistrée pendant la crise et les années qui ont suivi est avant tout la traduction d'un phénomène visible à l'intérieur des entreprises. Il a trait au fait qu'une firme, face à une chute de la demande qui lui est adressée, ajuste avec retard, et partiellement, le niveau de ses facteurs de production à ce nouveau contexte. C'est le cœur même du cycle de productivité que l'on voit donc à l'œuvre. Pour limiter les chutes de productivité, l'analyse confirme l'importance des mécanismes permettant d'adapter plus rapidement l'échelle de production au niveau effectif de la demande. Parmi ces mécanismes, on trouve le système de chômage partiel couplé avec de la formation utilisé largement en Allemagne durant la crise (« Kurzarbeit »)⁹.

Ceci est confirmé par le fait que, sans surprise, c'est l'industrie qui a connu les évolutions les plus marquées, du fait de l'importance du capital fixe dans ce secteur, qui ne peut être ajusté facilement pour suivre les évolutions des ventes. Il est à cet égard remarquable que seul le secteur des services financiers et immobiliers a non seulement continué à dégager des gains de productivité après 2008, mais à les augmenter, attestant du fait que les caractéristiques de ce secteur lui permettent d'ajuster plus rapidement son échelle de production.

Cette analyse pourrait conduire à un certain optimisme sur la reprise des gains de productivité en France, une fois que la reprise sera solidement installée. En effet, si la chute de la productivité est due avant tout à un problème d'échelle de production dans les secteurs où les capacités de production ne peuvent s'ajuster facilement à la baisse, le retour des volumes de production aux niveaux antérieurs à la crise devrait s'accompagner mécaniquement d'un effet de rattrapage sur les gains de productivité. Il faut toutefois demeurer prudent, car un outil de production durablement sous-utilisé peut aussi être frappé d'obsolescence : retrouver un niveau de production plus élevé réclame que la compétitivité coût, mais aussi hors coût, des entreprises françaises soit suffisante pour qu'elles puissent profiter le moment venu d'une reprise de la demande.

À cet égard, les gains de productivité enregistrés entre 2012 et 2016 apparaissent modestes et un rehaussement de leur rythme dans les années à venir demeure une question ouverte.

Mots clés : Productivité globale des facteurs, réallocations productives, processus de destruction-créatrice, Schumpeter, secteur manufacturier.

8. Pour la période de 1987 à 1999, voir Crépon B. et Duhautois R. (2003), « Ralentissement de la productivité et réallocations d'emplois : deux régimes de croissance », *Économie et Statistique* 367 (1).

9. OECD (2010), "Employment Outlook 2010 – How Does Germany Compare?".

DERNIÈRES PUBLICATIONS À CONSULTER

www.strategie.gouv.fr (rubrique publications)

RETROUVEZ LES DERNIÈRES ACTUALITÉS DE FRANCE STRATÉGIE SUR :



www.strategie.gouv.fr



[francestrategie](https://www.facebook.com/francestrategie)



[@strategie_Gouv](https://twitter.com/strategie_Gouv)

Directeur de la publication :
Michel Yahiel,
commissaire général
Directeur de la rédaction :
Fabrice Lengart,
commissaire général adjoint
Impression :
France Stratégie
Dépôt légal :
Juillet 2017 - N° ISSN 1760-5733
Contact presse :
Jean-Michel Roullé,
directeur du service
Édition-Communication-Événements
01 42 75 61 37
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr



FRANCE STRATÉGIE



France Stratégie, laboratoire d'idées public, a pour mission d'éclairer les choix collectifs. Son action repose sur quatre métiers : évaluer les politiques publiques ; anticiper les mutations à venir dans les domaines économiques, sociétaux ou techniques ; débattre avec les experts et les acteurs français et internationaux ; proposer des recommandations aux pouvoirs publics nationaux, territoriaux et européens. Pour enrichir ses analyses et affiner ses propositions France Stratégie s'attache à dialoguer avec les partenaires sociaux et la société civile. France Stratégie mise sur la transversalité en animant un réseau de sept organismes aux compétences spécialisées.