

L 3.11

M3

10972

CAHIER DE ReCHERCHE

NOVEMBRE 2000



N° 148

EVALUER LES PERFORMANCES D'UN SECTEUR D'ACTIVITÉ

Philippe MOATI

Département "Dynamique des Marchés"

CRÉDOC

L'ENTREPRISE DE RECHERCHE

CRÉDOC

INTRODUCTION.....

1. LES RESPONSABILITÉS SECTORIELLES * DE D'UN PAYS - PAYS ? 2

1.1 La situation des critères de performance..... 2

1.2 Performances des firmes, performances des secteurs..... 2

1.3 Comment mesurer l'hétérogénéité des performances individuelles ? 24

2. LA DYNAMIQUE DE L'ACTIVITÉ..... 12

2.1 La mesure..... 12

2.2 Les déterminants..... 12

3. LA PRODUCTIVITÉ..... 20

3.1 La mesure..... 20

3.2 Les déterminants sectoriels..... 20

3.3 Les déterminants individuels..... 20

4. LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE..... 28

4.1 La mesure..... 28

4.2 Les déterminants sectoriels..... 28

4.3 Les déterminants individuels..... 28

5. LE PROFIT..... 36

5.1 La mesure..... 36

5.2 Les déterminants sectoriels..... 36

5.3 Les déterminants individuels..... 36

6. LES DÉFAILLANCES..... 44

6.1 La mesure..... 44

6.2 Les déterminants sectoriels..... 44

6.3 Les déterminants individuels..... 44

EVALUER LES PERFORMANCES D'UN SECTEUR D'ACTIVITE

Philippe MOATI

Département "Dynamique des marchés"

Septembre 2000

D2

2002-2739

142, rue du Chevaleret
75013 PARIS

INTRODUCTION

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
1. LES PERFORMANCES SECTORIELLES : DE QUOI PARLE-T-ON ?	2
1.1 La diversité des critères de performance	2
1.2 Performances des firmes, performances des secteurs	4
1.3 Comment traiter l'hétérogénéité des performances individuelles ?	14
2. LA CROISSANCE DE L'ACTIVITÉ.....	18
2.1 La mesure	18
2.2 Les déterminants sectoriels	19
2.3 Les déterminants individuels.....	22
3. LA PRODUCTIVITÉ.....	28
3.1 La mesure	28
3.2 Les déterminants sectoriels	32
3.3 Les déterminants individuels.....	36
4. LA COMPÉTITIVITÉ INTERNATIONALE	38
4.1 La mesure.....	38
4.2 Les déterminants sectoriels	43
4.3 Les déterminants individuels.....	47
5. LA RENTABILITÉ	51
5.1 La mesure	51
5.2 Les déterminants sectoriels	57
5.3 Les déterminants individuels.....	59
6. LES DÉFAILLANCES	62
6.1 La mesure	62
6.2 Les déterminants sectoriels	63
6.3 Les déterminants individuels.....	64
CONCLUSION	66
BIBLIOGRAPHIE.....	68

INTRODUCTION

L'analyse des performances constitue une étape importante d'une étude de secteur. Dans l'esprit de l'approche structuraliste de l'économie industrielle, les performances sont censées exprimer le jeu d'un ensemble de variables relatives aux structures du secteur et aux comportements de ses entreprises. C'est la raison pour laquelle l'analyse des performances constitue généralement la dernière partie d'une étude de secteur. Dans le plan "évolutionniste" présenté dans Moati [1996, 1999], les performances sont l'objet de l'avant-dernière partie de l'étude, avant l'analyse des stratégies d'adaptation qui constituent les réactions des entreprises aux performances.

Toutefois, la réalisation d'une étude sectorielle n'est pas la seule occasion de s'intéresser aux performances d'un secteur. L'analyse des performances des secteurs intéresse en particulier les acteurs du secteur financier qui, depuis longtemps, prennent en compte la dimension sectorielle dans l'évaluation des opportunités d'investissement et dans l'appréciation du niveau de risque.

Ce rapport est consacré à la présentation d'une démarche d'analyse des performances sectorielles et des différents outils qui s'y rapportent. Cette démarche est applicable à l'analyse des performances dans le cadre d'une étude de secteur, mais peut aussi être empruntée de manière indépendante. Nous commencerons par discuter des problèmes méthodologiques – considérables – que soulève toute tentative d'appréhender les performances d'un secteur. Nous aborderons ensuite les instruments d'analyse des différentes facettes des performances d'un secteur : la croissance, la productivité, la compétitivité internationale, la rentabilité, les défaillances. Pour chacun de ces aspects, nous discuterons les différents indicateurs pertinents et présenterons ce que les travaux empiriques en économie industrielle nous ont appris sur les déterminants sectoriels et individuels du niveau de performance.

1. LES PERFORMANCES SECTORIELLES : DE QUOI PARLE-T-ON ?

L'analyse des performances d'un secteur soulève d'importantes difficultés méthodologiques. Nous commencerons par aborder la question de savoir ce que l'on entend par "performances", sachant que ce terme comporte une connotation normative implicite qui suppose qu'il y aurait de "bons" et de "mauvais" secteurs. Nous aborderons ensuite la plus importante difficulté méthodologique que quiconque se livre à l'analyse des performances d'un secteur doit affronter explicitement ou implicitement : l'articulation entre le niveau sectoriel et le niveau individuel et, au-delà, la signification même de données censées mesurer les performances d'un secteur qui n'est jamais qu'un agrégat plus ou moins arbitraire d'entreprises individuelles.

1.1 La diversité des critères de performance

La notion de "performances" est normative par nature. Elle implique donc que soient définis des critères vis-à-vis desquels seront identifiés les bons et les mauvais secteurs. Divers critères sont possibles selon le point de vue adopté.

Le critère de l'efficacité allocative est celui que privilégie l'économiste. C'est celui qui sous-tend la démarche de l'économie industrielle structuraliste. Il s'agit d'évaluer dans quelle mesure l'organisation du secteur conduit les agents à prendre des décisions efficaces du point de vue de l'utilisation de ressources rares, de l'adaptation qualitative et quantitative à la demande des consommateurs. Les performances d'un secteur sont ainsi évaluées en référence à l'optimum de Pareto que constitue la situation de concurrence pure et parfaite.

Les préoccupations des pouvoirs publics peuvent les engager à adopter des critères de performance qui s'écartent de l'efficacité allocative au profit de grands objectifs de la politique économique : la capacité du secteur à créer des emplois, sa contribution à l'équilibre de la balance commerciale, à l'objectif de stabilité des prix, ses effets d'entraînement sur l'ensemble du système productif et, plus généralement, le bilan de ses effets externes positifs (diffusion des innovations, contribution à la formation du capital humain...) et négatifs (saturation d'équipements collectifs, pollution...).

I. LES PERFORMANCES SECTORIELLES : BE QUOI PARTIR ?

L'analyse des performances des entreprises dans un secteur économique est un exercice complexe. Elle nécessite une connaissance approfondie du secteur et de son environnement. Les données financières sont souvent insuffisantes pour évaluer la performance réelle d'une entreprise. Il est donc essentiel de prendre en compte d'autres facteurs tels que la position concurrentielle, les tendances du marché et les innovations technologiques. Une approche holistique est nécessaire pour obtenir une vision complète de la performance sectorielle.

1.1. La diversité des critères de performance

La notion de performance est complexe et multidimensionnelle. Elle ne se limite pas à la simple mesure des résultats financiers. Elle englobe également des aspects tels que la satisfaction client, l'engagement des employés, l'impact environnemental et la responsabilité sociale. Ces différents critères sont interconnectés et influencent mutuellement la performance globale d'une entreprise.

La diversité des critères de performance reflète la complexité de l'environnement économique et social. Les entreprises doivent donc adopter une approche équilibrée et intégrée pour évaluer leur performance. Cela implique de définir des indicateurs pertinents et de les mesurer de manière cohérente. L'absence de données précises sur certains critères peut limiter la fiabilité de l'analyse.

Les préoccupations des investisseurs ont évolué au fil du temps. Ils ne se contentent plus de regarder les bénéfices nets, mais s'intéressent également à la durabilité et à la résilience des entreprises. Cette évolution reflète une prise de conscience croissante de l'impact des activités commerciales sur la société et l'environnement. Les entreprises qui ignorent ces aspects risquent de perdre leur avantage concurrentiel à long terme.

Pour les entreprises, un "bon secteur" est en général un secteur rentable et en croissance, aujourd'hui et demain. Les agents qui risquent des fonds dans des entreprises du secteur (banques, investisseurs...) peuvent ajouter à ces critères celui du risque.

Les performances sont donc multicritères, et il n'est pas rare que les différents critères puissent entrer en contradiction : ainsi, le critère de rentabilité adopté par les entreprises et les investisseurs entre généralement en conflit avec le critère d'efficience allocative des économistes ; ce critère d'efficience allocative peut entrer en contradiction avec le critère d'innovation et de création de ressources. C'est dire qu'il est impossible de déclarer de manière univoque que l'on se trouve face à un "bon" ou à un "mauvais" secteur. Même lorsque l'on prend soin de préciser le point de vue duquel on se place, des oppositions peuvent naître entre des critères rattachés pourtant à un même point de vue : le risque et la rentabilité, la création d'emploi et la compétitivité internationale...

Devant la diversité des évaluations qui résulte de la diversité des critères de performances possibles, il est souhaitable, lors de l'analyse des performances d'un secteur, de multiplier les angles d'attaque, en particulier lorsque cette analyse intervient dans le cadre d'une étude de secteur. Ce qui est gagné en précision et en nuance se paie au prix d'une complication de l'analyse et, peut-être, d'un certain malaise face à une succession de critères pouvant renvoyer des images différentes d'un même secteur.

Enfin, une difficulté supplémentaire découle de la question de l'horizon temporel adopté. Par exemple, selon l'objectif poursuivi par un investisseur, un "bon" secteur pourra être un secteur capable de dégager beaucoup de profits à très court terme, ou bien plutôt un secteur capable de dégager un certain sur-rendement dans la durée. L'introduction de la problématique de la temporalité dans l'évaluation des performances implique de pouvoir distinguer, dans n'importe quel indicateur de performance, une composante transitoire (associée, par exemple, à un choc conjoncturel) et une composante permanente qui est censée être déterminée par les caractéristiques structurelles du secteur. Plusieurs techniques statistiques existent pour séparer ces composantes dans une série temporelle. Elles partagent de réclamer des séries longues et de disposer des moyens de calcul (logiciels, compétences) nécessaires. La simple présentation graphique de l'évolution d'un indicateur de performance peut suffire à repérer grossièrement une tendance. En tout état de cause, la constitution de séries temporelles, sur une période minimum de 5 à 10 ans, des différents indicateurs de performance retenus, est tout à fait indispensable afin d'éviter de considérer comme un caractère structurel du secteur ce qui n'est en réalité qu'une composante transitoire. Enfin, comme pour tout indicateur statistique relatif à un secteur d'activité, il est souhaitable d'adopter une norme de comparaison qui permettra de porter un jugement sur le secteur au vu des scores enregistrés sur chaque critère. Comme discuté dans Moati [1996], cette norme doit être définie à un niveau

For the purposes of this study, we define business ethics as the moral principles and standards that govern the behavior of individuals and organizations in the business world. This definition is based on the work of prominent business ethicists such as Rest (1986) and Treviño and Youngblood (1990).

Business ethics is a broad field that encompasses a wide range of issues, including but not limited to, honesty, integrity, fairness, and respect. It is a discipline that seeks to understand the moral dimensions of business and to provide guidance for ethical decision-making. Business ethics is not just a set of rules or regulations; it is a mindset that informs how we think and act in the workplace. It is a commitment to doing the right thing, even when it is difficult or costly.

Business ethics is a dynamic and evolving field. As the business environment changes, so do the ethical challenges that we face. New technologies, global markets, and diverse cultures all present unique ethical dilemmas. Business ethics is a discipline that must be able to adapt to these changes and to provide relevant guidance for the challenges of the future.

Business ethics is a discipline that is both practical and theoretical. It is practical because it provides guidance for real-world business decisions. It is theoretical because it seeks to understand the underlying principles and values that inform ethical behavior. Business ethics is a discipline that is both individual and organizational. It is individual because it concerns the moral choices that we make as individuals in the workplace. It is organizational because it concerns the moral culture and values of the organization as a whole. Business ethics is a discipline that is both personal and professional. It is personal because it concerns our own moral development and growth. It is professional because it concerns the moral standards and expectations of our profession. Business ethics is a discipline that is both timeless and timely. It is timeless because the fundamental principles of ethics have remained constant throughout history. It is timely because the specific ethical challenges that we face are constantly changing and evolving.

d'agrégation suffisamment large pour que la comparaison soit évocatrice, mais également suffisamment étroite pour pouvoir comparer le secteur étudié à un agrégat relativement homogène et partageant des caractéristiques structurelles avec le secteur étudié¹.

1.2 Performances des firmes, performances des secteurs

La principale difficulté que soulève l'analyse des performances d'un secteur est relative à l'articulation entre les performances individuelles des entreprises qui le composent et les indicateurs calculés à l'échelle de l'ensemble du secteur.

Les indicateurs sectoriels découlent directement des indicateurs individuels selon deux types de procédures d'agrégation :

- L'indicateur sectoriel global : il est obtenu après consolidation des données individuelles des entreprises qui composent le secteur. Par exemple, le taux de croissance global du chiffre d'affaires du secteur entre t et $t+1$ sera obtenu par le calcul du taux de croissance de la somme des chiffres d'affaires des entreprises du secteur en t et en $t+1$. Le taux de marge nette global est calculé en faisant la somme du résultat net de chaque entreprise du secteur rapportée à la somme des chiffres d'affaires.
- L'indicateur sectoriel moyen : il résulte du calcul de la moyenne de l'indicateur sur l'ensemble des entreprises du secteur. Ainsi, pour obtenir le taux de croissance moyen du chiffre d'affaires du secteur, il faut calculer le taux de croissance du chiffre d'affaires de chaque entreprise du secteur et en faire la moyenne. Le taux de marge nette sectoriel moyen s'obtient par la construction du rapport "marge nette / chiffre d'affaires" pour chaque entreprise suivi du calcul de la moyenne de ces rapports individuels.

L'indicateur sectoriel moyen est une moyenne arithmétique des indicateurs individuels (chaque entreprise entre avec le même poids dans le calcul), alors que l'indicateur sectoriel global est une moyenne pondérée qui accorde d'autant plus d'importance à une entreprise qu'elle est grande.

Le fait que les indicateurs sectoriels découlent directement des indicateurs individuels ne suffit pas à leur conférer une signification économique claire. Autrement dit, il est facile d'obtenir des indicateurs de

¹ Nous suggérons, par exemple, de comparer un secteur industriel à l'ensemble de l'industrie manufacturière, un secteur des IAA à l'ensemble des IAA...

...the first step in the process of ethical decision-making is to identify the ethical issue...

...the second step is to determine the stakeholders who are affected by the decision...

...the third step is to evaluate the ethical implications of the decision...

...the fourth step is to select the most ethical course of action...

...the fifth step is to implement the chosen course of action...

...the sixth step is to evaluate the results of the decision...

...the seventh step is to report the results of the decision...

...the eighth step is to reflect on the decision-making process...

...the ninth step is to learn from the decision-making process...

...the tenth step is to apply the lessons learned to future decisions...

...the eleventh step is to ensure that the organization's values are reflected in its actions...

...the twelfth step is to create a culture of ethical behavior...

...the thirteenth step is to provide ongoing training and support...

...the fourteenth step is to monitor and evaluate the organization's ethical performance...

...the fifteenth step is to take corrective action when necessary...

...the sixteenth step is to communicate the organization's commitment to ethical behavior...

...the seventeenth step is to ensure that the organization's actions are consistent with its values...

performance sectoriels dès lors que l'on dispose des données individuelles d'entreprises. Ce n'est cependant pas parce que de tels indicateurs sont calculables qu'ils ont un sens (par exemple, le code postal moyen des entreprises d'un secteur est calculable, et présenterait même l'apparence rassurante d'un nombre pourvu de décimales ; pourtant, bien entendu, une telle donnée serait sans signification). Afin de réfléchir à la signification économique des indicateurs sectoriels de performance, il convient de s'arrêter sur les relations qu'entretiennent performances individuelles et performances sectorielles, au-delà du caractère tautologique de la consolidation.

Seules les données individuelles d'entreprises "existent", c'est-à-dire ont une existence autonome qui résulte de la vie des entreprises et des conventions comptables adoptées pour en rendre compte. Les données sectorielles, elles, sont calculées à partir des données individuelles : elles sont donc des "artefacts". Leur signification repose tout d'abord sur la pertinence du critère qui a présidé au regroupement des entreprises qui entrent dans la consolidation. Il est parfaitement possible de calculer la rentabilité des entreprises dont le nom commence par la lettre A, ou qui sont situées au numéro 4 de leur rue. Il sera cependant difficile de tirer la moindre conclusion de ce calcul parce que l'on ne dispose d'aucune théorie (tout au moins, à ma connaissance !) sur l'influence d'une raison sociale qui commence par A ou d'une localisation au numéro 4 sur les résultats. Le secteur n'est pas une notion arithmétique mais un concept théorique supposé rendre compte de réalités économiques. Certains économistes² rejettent purement et simplement cette notion de secteur : simple agrégat construit par l'analyste, il masque le seul niveau pertinent d'observation et d'analyse, l'entreprise. En tout état de cause, procéder à l'analyse des performances d'un secteur par l'utilisation d'indicateurs globaux ou moyens sous-entend que l'on prête une pertinence théorique à la notion de secteur et que l'on puisse expliciter la nature des relations théoriques qui unissent les performances individuelles et les performances sectorielles.

L'hétérogénéité des performances des entreprises appartenant à un même secteur d'activité est une réalité qui s'impose dès lors que l'on dispose des données individuelles d'entreprises³. Une première manière de réagir à cette hétérogénéité consiste à incriminer la nomenclature d'activité ayant servi à la construction des secteurs : elle aurait conduit à regrouper dans un même secteur des entreprises ayant des contenus d'activité sensiblement différents et ne s'adressant pas aux mêmes marchés. Cet

² Notamment dans la tradition autrichienne. Voir la discussion des difficultés de la démarche sectorielle dans Moati [1996].

³ Durant des années, le ministère de l'Industrie publiait un fascicule intitulé "La dispersion des performances dans l'industrie" qui livrait des indicateurs de dispersion sur une batterie de critères de performance pour chacun des secteurs de la NAP 600. Le degré de dispersion se révélait variable selon les secteurs et selon les indicateurs, mais l'hétérogénéité intra-sectorielle des indicateurs de performance était de règle.

...do not

...do not

...do not

...do not

argument est incontestablement recevable dans de très nombreux cas, y compris au niveau le plus fin de la nomenclature sectorielle. Pourtant, on ne peut attribuer à ces défauts de définition des secteurs la totalité de l'hétérogénéité des résultats individuels.

Par exemple, Megna et Mueller [1991] ont mis en évidence d'importants écarts de rentabilité (calculée en moyenne sur 10 ans) au sein d'un petit échantillon d'entreprises américaines du secteur des jouets présentant un profil d'activité homogène.

Résultat / actif en moyenne sur 1975-1985
pour un échantillon d'entreprises américaines du secteur des jouets

Coleco	-0,0706
Hasbro	0,1670
Mattel	0,1176
Ohio Art	0,1086
Tonka	0,0944

(Source : Megna et Mueller [1991])

Il paraît donc difficilement contestable que l'hétérogénéité intra-sectorielle des performances constitue un phénomène de portée générale, qui n'est pas exclusivement imputable à l'imprécision des nomenclatures. Dès lors, n'est-il pas effectivement légitime de considérer les indicateurs de performance sectoriels comme de simples artefacts détournant l'analyste du travail sur la compréhension des facteurs microéconomiques à la base des performances individuelles ? Non, si on est capable de montrer, théoriquement et empiriquement, que le secteur compte dans la détermination des performances individuelles.

Le secteur constitue le point d'ancrage des performances individuelles (c'est la position implicite ou explicite des économistes du courant structuraliste). En effet, le secteur constitue l'écosystème (l'environnement partagé) de l'ensemble des entreprises qui lui appartiennent ; il est le niveau pertinent où s'affirment un certain nombre de facteurs structurels (les attentes des clients, les contraintes technologiques, les "forces de la concurrence"⁴...) qui définissent un ensemble de menaces et d'opportunités partagé par l'ensemble des entreprises. Certains de ces facteurs structurels agissent directement sur le potentiel de performance des entreprises : la croissance de la demande sur la croissance du chiffre d'affaires, l'intensité de la concurrence sur la rentabilité, le dynamisme innovateur en amont et la "proximité de la science" sur les gains de productivité et la vitesse de renouvellement

⁴ Porter [1982].

CAHIER DE RECHERCHE

Récemment parus :

L'estimation des consommations extrêmes

Joëlle MAFFRE, Jean-Luc VOLATIER - n°139 (1999)

Le métier d'enseignant

Bruno MARESCA - n°140 (1999)

La politique de la ville à la recherche de son échelle géographique

Guy POQUET, Isabelle VAN DE WALLE - n°141 (1999)

Quelle place pour le commerce électronique ?

Philippe MOATI - n°142 (2000)

La consommation à la fin 1999

Agathe COUVREUR, Jean-Pierre LOISEL - n°143 (2000)

La perception de la pauvreté en Europe

Christine OLM, Pierre LE QUÉAU, Marie-Odile SIMON - n°144 (2000)

De l'anomie à la déviance

Véronique AILLET, Pierre LE QUÉAU, Christine OLM - n°145 (2000)

Articles d'étude et de recherche

Philippe MOATI, Annie PERRAUD, Laurent POUQUET - n°146 (2000)

"L'autre peine" - Enquête exploratoire sur les conditions de vie des familles de détenus

Pierre LE QUÉAU, Véronique AILLET, Patrick DUBÉCHOT, Anne FRONTEAU, Christine OLM - n°147 (2000)

Président : Bernard SCHAEFER Directeur Général : Robert ROCHEFORT
142, rue du Chevaleret, 75013 PARIS - Tél. : 01 40 77 85 01

ISBN : 2-84104-165-4

CRÉDOC

Centre de recherche pour l'Étude et l'Observation des Conditions de Vie

Participant d'une démarche de transmission de fictions ou de savoirs rendus difficiles d'accès par le temps, cette édition numérique redonne vie à une œuvre existant jusqu'alors uniquement sur un support imprimé, conformément à la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012 relative à l'exploitation des Livres Indisponibles du XX^e siècle.

Cette édition numérique a été réalisée à partir d'un support physique parfois ancien conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal. Elle peut donc reproduire, au-delà du texte lui-même, des éléments propres à l'exemplaire qui a servi à la numérisation.

Cette édition numérique a été fabriquée par la société FeniXX au format PDF.

La couverture reproduit celle du livre original conservé au sein des collections de la Bibliothèque nationale de France, notamment au titre du dépôt légal.

*

La société FeniXX diffuse cette édition numérique en vertu d'une licence confiée par la Sofia – Société Française des Intérêts des Auteurs de l'Écrit – dans le cadre de la loi n° 2012-287 du 1^{er} mars 2012.

Avec le soutien du

