

La singularité immatérielle de l'investissement des entreprises en France

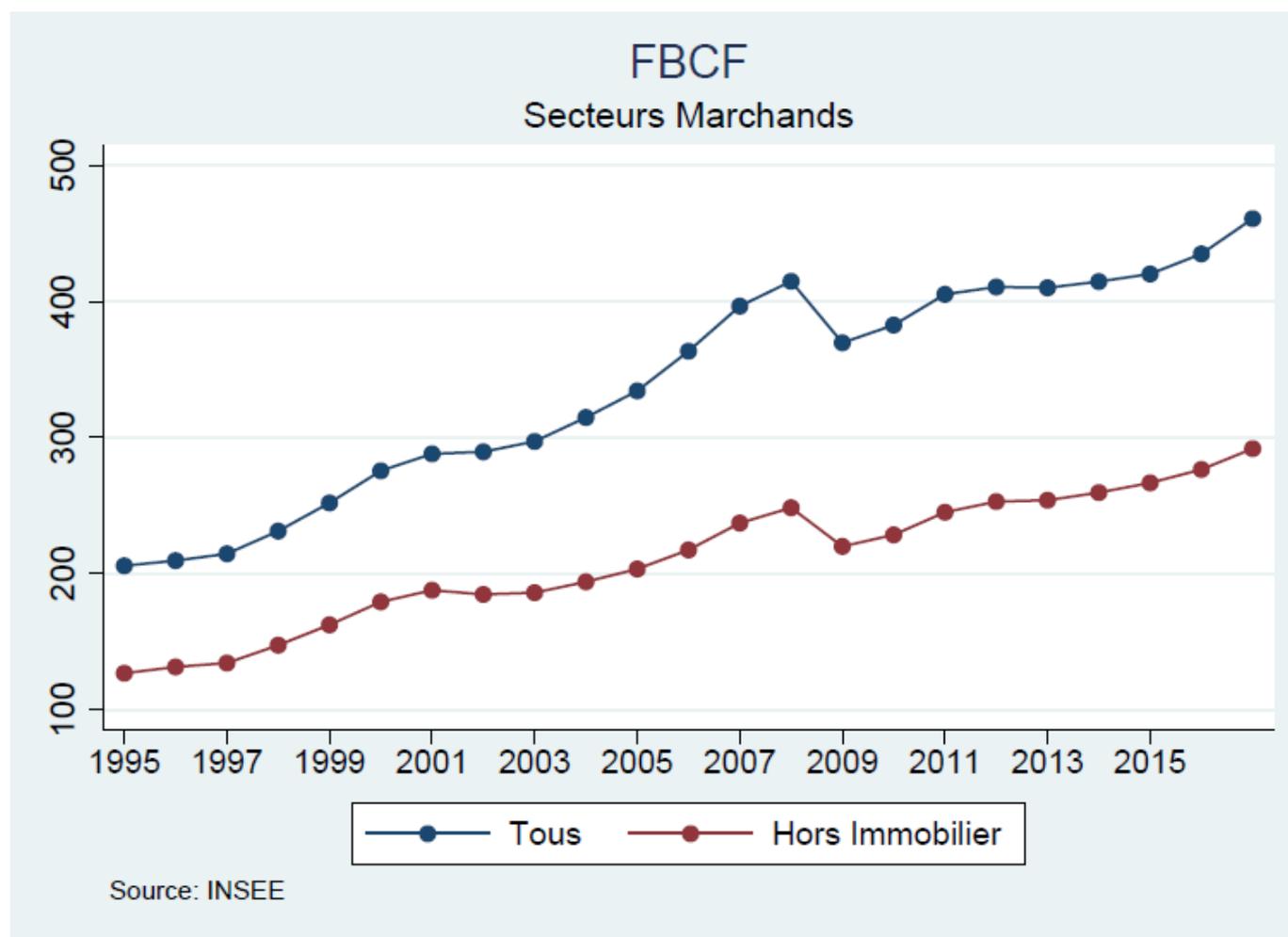
Par [Sarah Guillou](#)

Ce premier billet marque le début d'une série de 3 billets sur l'investissement des entreprises en France. Le premier caractérise les spécificités de l'investissement des entreprises en France. Le second s'intéressera plus précisément à l'investissement dans les logiciels et la R&D en soulignant les différences entre la France et l'Allemagne et le troisième aux politiques publiques de soutien comme notamment le CICE, la réduction de l'IS et le dispositif de suramortissement.

Ce premier billet sur l'investissement caractérise la singularité de l'investissement des entreprises en France relativement à ce qu'on observe chez ses partenaires. **Le premier trait de l'investissement des entreprises en France est de se maintenir à un niveau élevé. Cet investissement soutenu s'accompagne d'une croissante dématérialisation du capital depuis au moins une vingtaine d'années. Plus singulièrement, la France présente un poids plus élevé de l'immatériel que du matériel dans le total de la FBCF depuis 2009.**

L'investissement des entreprises en France continue de croître selon les données de l'INSEE (voir graphique 1). Tant la réforme de l'impôt sur les sociétés que le projet de suramortissement pour les investissements des PME, additionné à la transformation du CICE en baisse de charges (permettant la poursuite de l'amélioration des marges) devraient constituer un environnement en théorie favorable à l'investissement. [\[1\]](#)

Graphique 1 : Evolution de la FBCF des secteurs marchands

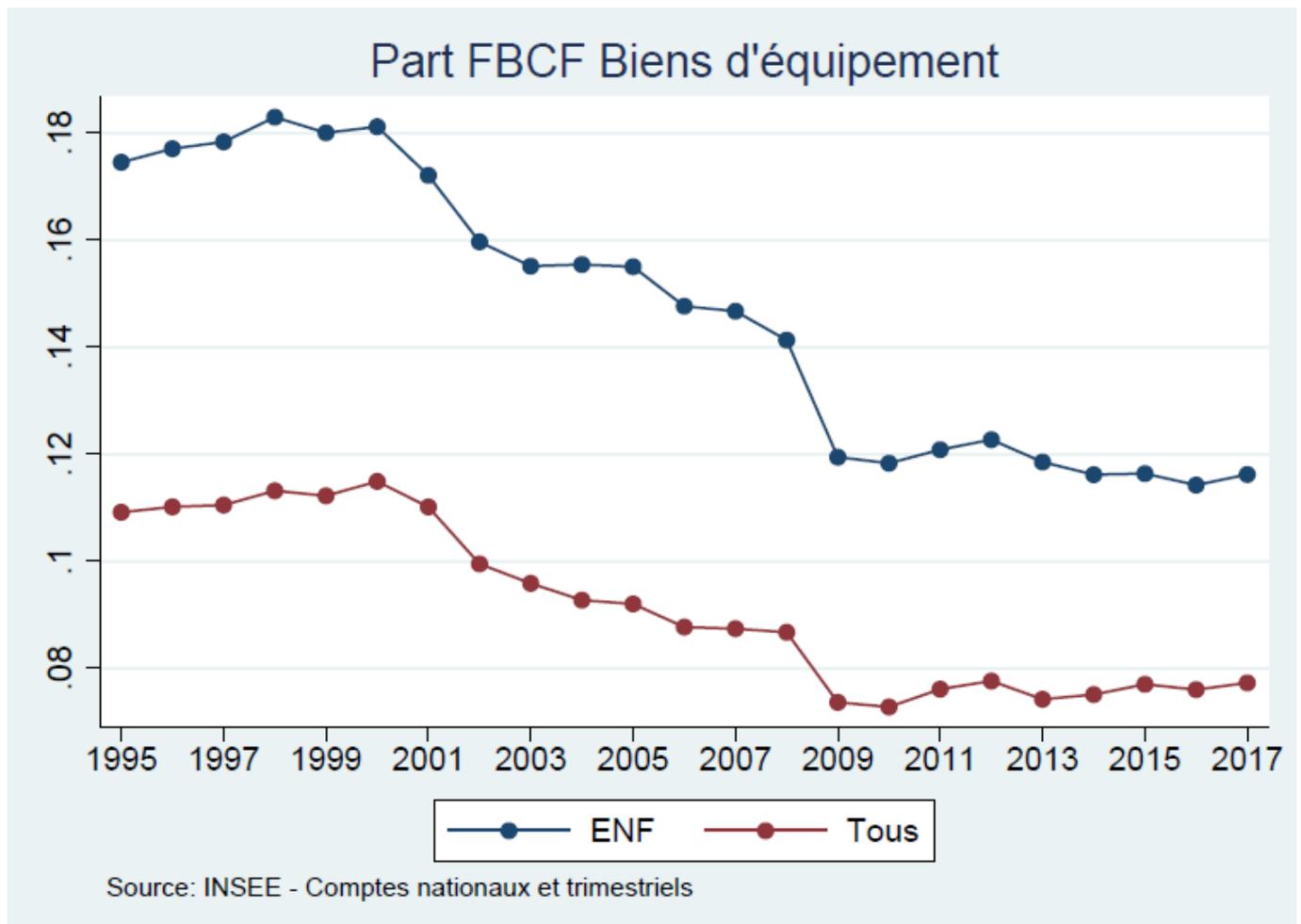


Note : Les secteurs marchands incluent les branches A (Agriculture), B (Activités Minières), C (Manufacturier), D-E (Electricité, Gaz, Eau), F (Construction), les services principalement marchands (G, H, I, J, L, R, S, T). Les secteurs marchands hors immobilier excluent le secteur immobilier (L) dont la FBCF est assimilable à celle des ménages. La FBCF est exprimée en milliards d'euros courants.

Par ailleurs, à partir des équilibres emplois-ressources, l'INSEE ventile la FBCF par produit en données trimestrielles.[\[2\]](#) La part de la FBCF en bien d'équipements de l'ensemble de l'économie et des ENF relativement au total de la FBCF est retracée dans le graphique 2. Il montre que la part de la FBCF en bien d'équipement relativement au total de la FBCF, qu'on se concentre sur l'ensemble de l'économie ou sur les entreprises non financières, a fortement diminué

depuis 1995.

Graphique 2 : Part de la FBCF en biens d'équipement des ENF et du total de l'économie



Note : Le total correspond à l'ensemble des secteurs institutionnels de l'économie.

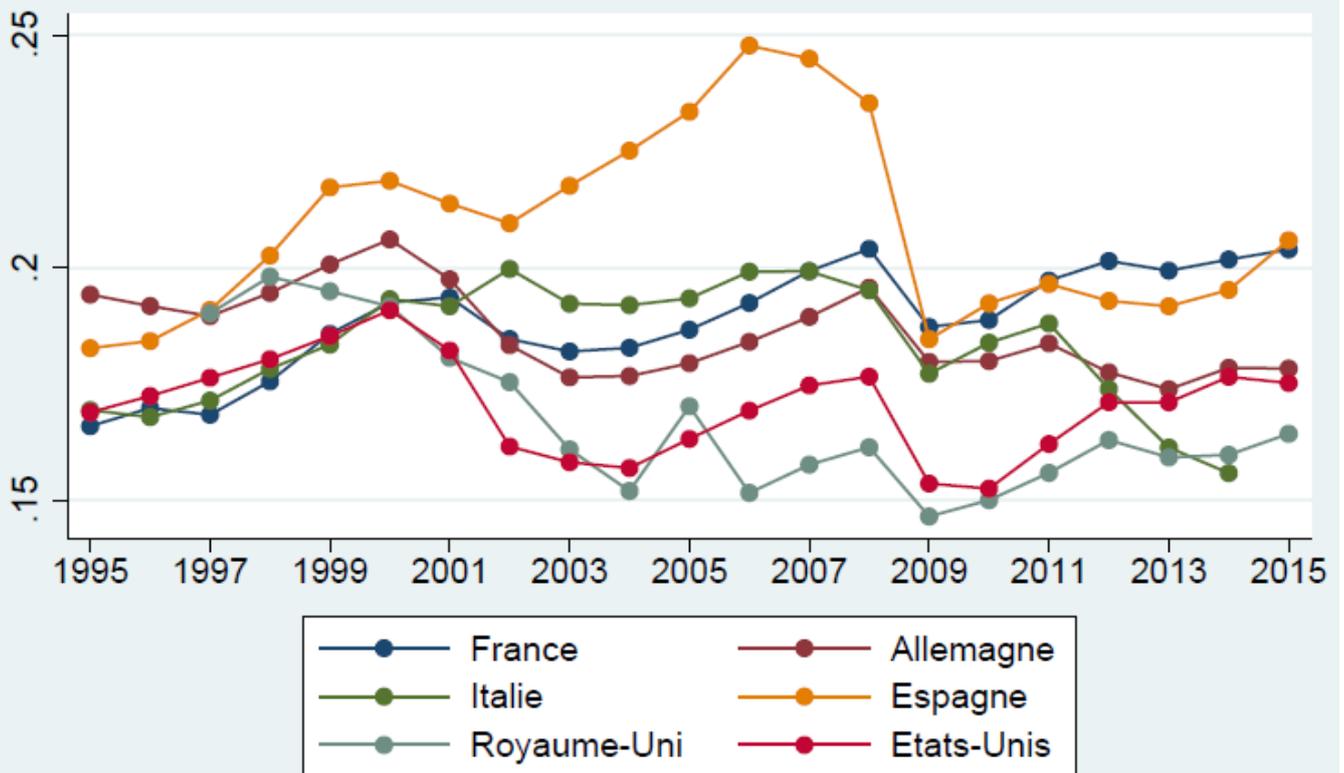
Il apparaît donc que ce n'est pas la destination machines et équipements qui gouverne la croissance de l'investissement depuis le début des années 2000 observée dans le graphique 1. De fait, dans une publication récente de La Fabrique de l'industrie, [\[3\]](#) il apparaît clairement que ce n'est pas dans ce domaine que la France se distingue en matière d'investissement relativement à ses partenaires. Certes la France se singularise par des taux d'investissement élevés relativement à ses partenaires comme le montre le graphique 3 traduisant l'intensité capitaliste de sa spécialisation

mais aussi la croissance de son accumulation du capital. Incontestablement, **le premier trait de l'investissement des entreprises en France est de se maintenir à un niveau élevé.** Toutefois, si on se concentre sur les investissements en machines et en matériel des technologies de l'information et des communications, alors le taux d'investissement des entreprises en France ne se distingue pas parmi les plus élevés (Graphique 4). Seul le Royaume-Uni, parmi le groupe de pays observés, investit moins en machines et équipements. Cela tient évidemment en partie à la structure de sa spécialisation – parmi les moins manufacturières – mais révèle aussi **une croissante dématérialisation de la nature de son capital qui est continue depuis au moins une vingtaine d'année.** Autrement dit, les investissements immatériels comprenant la R&D, la propriété intellectuelle, les logiciels et les bases de données, sont en constante augmentation depuis trois décennies. [\[4\]](#)

Si la croissance de l'immatériel est une dynamique partagée par les économies développées, **la France présente une domination de la part de l'immatériel dans le total de la FBCF depuis 2009** qui ne s'observe pas pour les autres pays. Ce troisième trait de l'investissement des entreprises en France résulte à la fois de la dématérialisation croissante du capital et de l'absence de reprise des investissements matériels depuis la crise.

Graphique 3 : Evolution des taux d'investissement du secteur marchand en Europe et aux Etats-Unis

Taux d'investissement Secteur Marchand

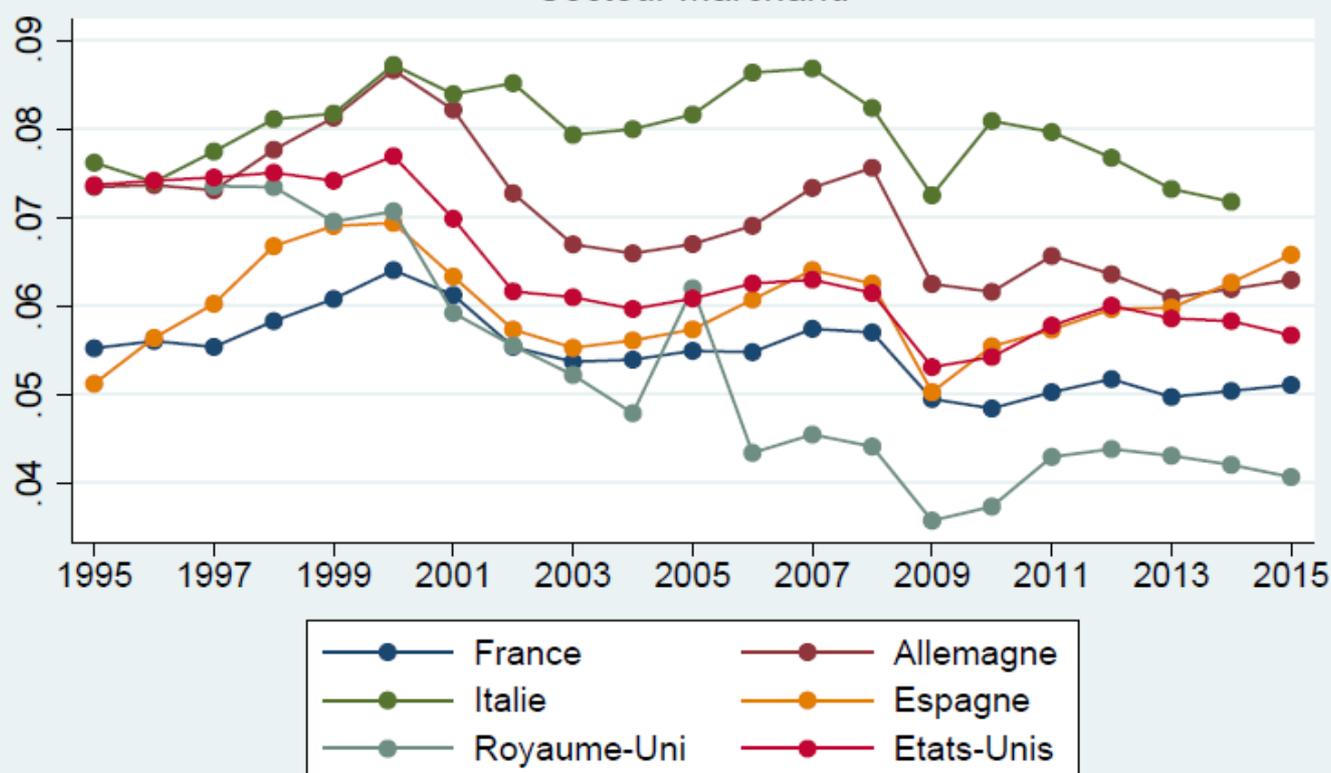


Source: EU Klems, calculs Sarah Guillou

Graphique 4 : Evolution des taux d'investissement matériel hors construction du secteur marchand

Taux d'investissement dans les machines

Secteur Marchand



Source: EU Klems, calculs Sarah Guillou

Graphique 5 : Evolution des taux d'investissement matériel (hors construction) et immatériel en France



Note : Le Taux d'investissement est le rapport de la FBCF (matériel hors construction et immatériel) sur la valeur ajoutée des secteurs marchands en valeur.

Cette absence de reprise de l'investissement matériel est sans doute ce qui explique le manque de compétitivité de l'industrie française ou plus précisément le déclin de ses parts de marché internationales en matière d'exportations de marchandises. L'accroissement de valeur ajoutée induit par les investissements immatériels ne compensent pas la faiblesse des capacités de production de l'industrie française.

L'immatérialité croissante du capital des entreprises

françaises est à mettre en relation avec l'évolution de sa spécialisation productive mais aussi avec la constance d'un environnement fiscal en faveur des actifs immatériels au détriment des actifs matériels et du travail, constance qui a pu ancrer un processus de délocalisation de la fabrication et des capacités de production. Pour autant, cette immatérialité peut présenter certains atouts à l'heure du capitalisme numérique. Il importe alors de s'arrêter sur la nature de cette immatérialité, ce que nous ferons dans le prochain billet.

[\[1\]](#) Nous nous pencherons plus précisément sur l'impact espéré de ces réformes dans le troisième billet.

[\[2\]](#) Il s'agit d'une comptabilité des investissements qui utilisent l'information de la source sectorielle de l'achat d'actifs.

[\[3\]](#) Guillou S., P. Lallement et C. Mini, L'investissement des entreprises françaises est-il efficace? Les Notes de la Fabrique, 26 Octobre 2018.

[\[4\]](#) Pour faire des comparaisons internationales, on utilise la source des données EU KLEMS qui ventilent la FBCF par pays selon le type d'actifs, matériels (machines et équipement dont TIC, transport et construction) et immatériels (R&D, logiciels et base de données et propriété intellectuelle).

CICE : des effets faibles sur

L'activité économique, modérés sur l'emploi

par [Nicolas Yol](#) et [Bruno Ducoudré](#)

Six années après sa mise en place par le gouvernement de Jean-Marc Ayrault, le Crédit d'impôt compétitivité emploi (CICE) sera transformé en baisses de cotisations sociales patronales dès janvier 2019. Les travaux d'évaluation de ce dispositif fiscal d'ampleur (1 point de PIB reversé aux entreprises sous forme d'un crédit d'impôt assis sur la masse salariale) se poursuivent néanmoins. Les premiers travaux d'évaluation se sont concentrés sur les effets microéconomiques du CICE. Ces travaux ne permettent toutefois pas de saisir l'ensemble des mécanismes en jeu et des effets induits par la mise en œuvre du CICE. Ils ne prennent pas en compte au moins trois mécanismes importants : les effets de bouclage macroéconomique du CICE ; les effets dus à la mise en place de mesures pour le financer (hausse de taxes et économies de dépenses publiques) ; les effets du CICE reçus par une entreprise sur les autres entreprises *via* les modifications de prix des consommations intermédiaires. À la demande de France Stratégie, l'OFCE a donc réalisé une évaluation des impacts macroéconomiques du CICE sur la période 2013-2015, en intégrant les résultats des évaluations sur données microéconomiques, et sera amené à poursuivre ses travaux sur cette question au cours des prochains trimestres. Nous présentons ici les principales hypothèses et résultats de ce [premier rapport](#).

Une mesure s'apparentant à une baisse du coût du travail

Le CICE est un avantage fiscal consistant à accorder aux entreprises un crédit d'impôt, ce dernier étant calculé sur la part de la masse salariale n'excédant pas 2,5 SMIC. Autrement dit, toute entreprise employant au moins un salarié rémunéré

en-dessous de 2,5 SMIC est éligible au dispositif. Pour un taux de CICE de 6 %, une entreprise bénéficiera d'un crédit d'impôt représentant 6 % de sa masse salariale éligible[1]. Ce dispositif implique que la quasi-totalité des entreprises peut bénéficier du CICE, à des degrés divers selon la structure de leur masse salariale. Ainsi, les entreprises évoluant dans des secteurs d'activité particuliers (par exemple à très haute valeur ajoutée) sont peu exposées au CICE dans la mesure où leurs salariés sont pour la plupart rémunérés au-dessus du seuil de 2,5 SMIC, alors que d'autres bénéficieront très largement du dispositif.

Dans sa forme actuelle, le CICE est un dispositif de baisse du coût du travail assez singulier pour deux raisons. Premièrement, il s'agit d'un avantage fiscal induisant une baisse indirecte du coût du travail, qui se matérialise par une baisse de l'impôt sur les bénéfices versé par les entreprises (IS). Par conséquent, il diffère des dispositifs habituellement utilisés pour réduire le coût du travail de façon plus explicite, tels les allègements de cotisations (ex : allègements généraux dits « allègements Fillon »). Deuxièmement, la créance correspondant à la masse salariale éligible de l'année t est imputée sur l'IS à partir de l'année $t+1$ pour les entreprises bénéficiaires, d'où un décalage de trésorerie rendant peu visible l'impact sur le coût du travail[2]. Pour ces raisons, toutes les entreprises n'ont pas immédiatement modifié leur comportement en termes de recrutement et de politique de prix.

De quels effets parlons-nous ?

La baisse du coût du travail résultant du CICE peut avoir plusieurs effets sur les entreprises. Ces dernières peuvent ainsi répercuter le CICE sur leurs prix afin de réaliser des gains de parts de marché à l'étranger, se traduisant également par un recul des importations sur le marché français. Concernant le marché du travail, le CICE peut être utilisé comme une opportunité de favoriser le facteur travail par

rapport au facteur capital, dans la mesure où le prix relatif du premier devient moins élevé. Une hausse de l'emploi stimule le revenu des ménages, leur consommation et la demande adressée aux entreprises (effet de bouclage macroéconomique). Un phénomène de redistribution sous forme d'augmentations de salaires est également envisageable, notamment dans les secteurs où les salariés sont en mesure de capter une partie des montants versés aux entreprises. Dans les cas où le CICE n'est pas répercuté sur les prix, les salaires ou les embauches, il peut alors contribuer à augmenter les marges, les investissements ou les dividendes[3].

Une limite importante du CICE a trait aux mesures fiscales et budgétaires qui ont accompagné sa mise en place. En effet, des hausses d'impôts indirects (TVA, fiscalité écologique) ainsi que des économies de dépenses publiques ont été réalisées pour couvrir le coût du dispositif. Ces efforts budgétaires s'élevant à près de 20 milliards d'euros exercent des contraintes fortes sur la demande des ménages et des administrations publiques. L'impact récessif sur la demande adressée aux entreprises est susceptible de limiter fortement l'efficacité du CICE sur les embauches, d'autant plus que les effets d'offre peuvent être longs à se matérialiser. Ainsi, les entreprises ne répercutent pas nécessairement instantanément le crédit d'impôt sur leurs prix ou leur demande de travail, alors que l'effet récessif de la fiscalité est immédiat[4]. En considérant à la fois les effets stimulants du CICE (principalement sur l'offre) et les effets récessifs (principalement sur la demande), il est difficile d'estimer *a priori* les impacts de cette mesure sur l'économie dans son ensemble. Notre étude consiste précisément à quantifier les effets macroéconomiques du CICE en tenant compte des contraintes exercées par son financement.

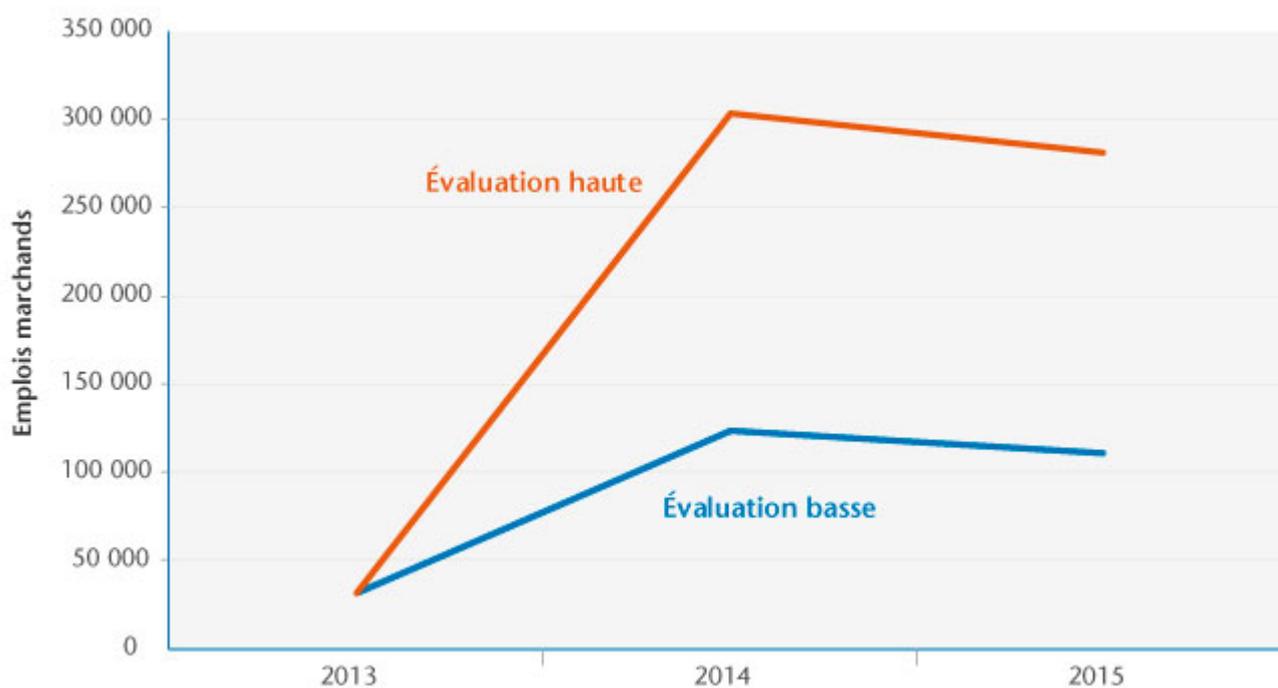
Des effets modérés sur l'emploi, faibles sur le PIB

Dans le cadre de notre étude, nous avons simulé les impacts macroéconomiques du CICE à partir du modèle *e-mod.fr* de

l'OFCE. Afin d'assurer une calibration du modèle [\[5\]](#) aussi précise que possible, nous avons utilisé les résultats obtenus à partir de données d'entreprises par une équipe de chercheurs du TEPP [\[6\]](#). L'utilisation de ces résultats microéconomiques permet également de prendre en compte la réaction des entreprises vis-à-vis du CICE dans notre modèle, puisque nous considérons le dispositif comme une baisse du coût du travail.

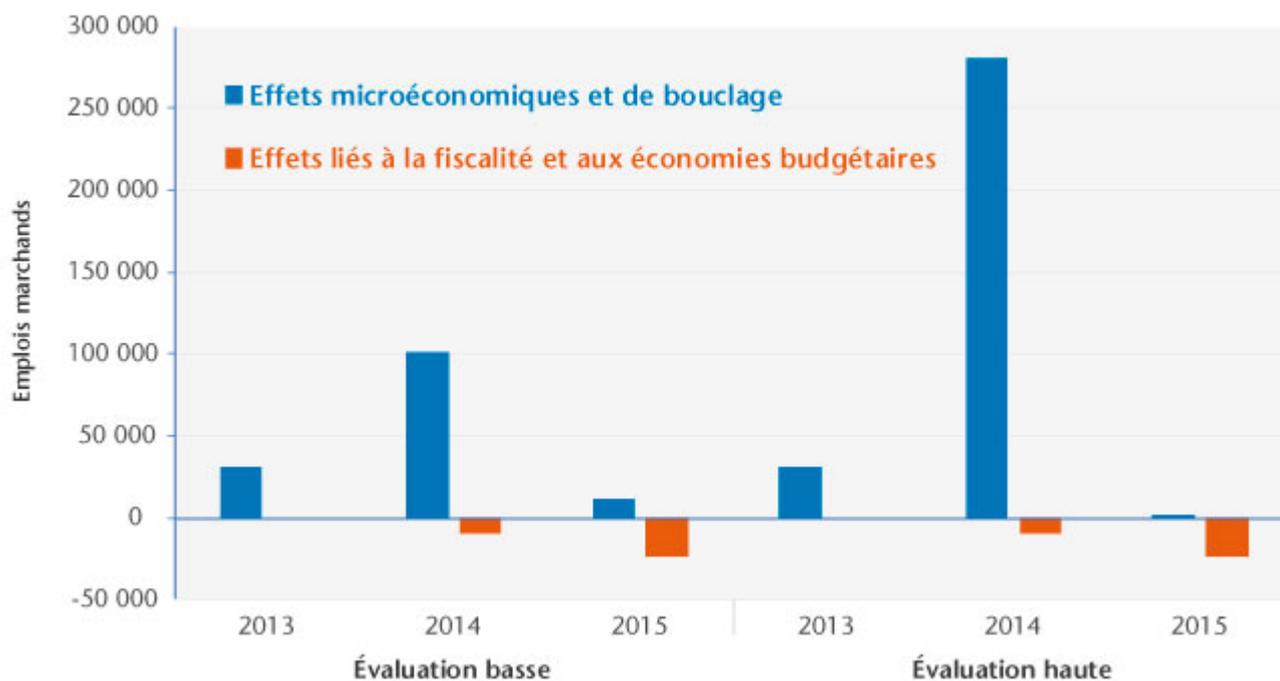
L'équipe du TEPP trouve deux résultats microéconomiques significatifs concernant les créations d'emplois associées au CICE, un résultat « bas » et un résultat « haut », mais qui ne tiennent pas compte des efforts budgétaires et des effets de bouclage macroéconomique. Nous simulons donc deux évaluations, auxquelles nous intégrons également un résultat positif sur les salaires mis en avant par la même équipe du TEPP.

Graphique 1. Simulation des effets du CICE sur l'emploi



Source : Calculs OFCE, e-mod.fr.

Graphique 2. Décomposition des effets du CICE sur l'emploi



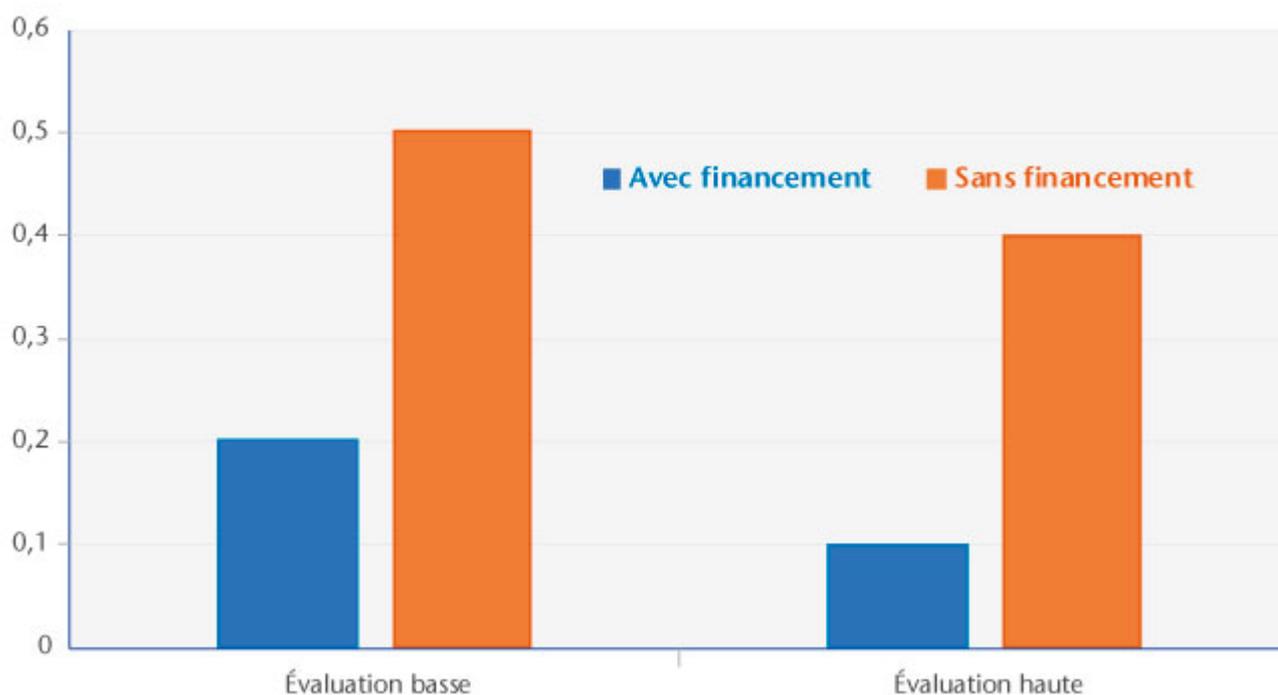
Source : Calculs OFCE, e-mod.fr.

Le graphique 1 montre que les effets du CICE sont contrastés selon le scénario considéré. Lorsque l'évaluation « basse » est simulée, nos résultats chiffrent les créations d'emplois à 110 000 à l'horizon 2015, alors que les résultats de l'évaluation « haute » sont trois fois supérieurs. Toutefois, l'évaluation « haute » semble surestimer les effets du CICE dans la mesure où une baisse du taux de marge des entreprises est observée dans les simulations. Or, le CICE est un dispositif devant permettre aux entreprises de reconstituer leurs marges à court terme, un phénomène plus compatible avec les résultats de notre évaluation « basse ». Dans son [rapport 2018](#), le Comité de suivi de France Stratégie semble par ailleurs privilégier le scénario microéconomique « bas » de l'équipe TEPP, sans pour autant exclure des effets du CICE plus importants sur l'emploi.

Le graphique 2 apporte des informations complémentaires et montre que les effets relatifs au financement du CICE (fiscalité, économies de dépenses publiques) sont importants et contribuent à limiter l'efficacité du dispositif. Les

effets du financement étant constants dans les deux évaluations, l'impact du CICE sur le comportement des entreprises en termes de demande de travail est déterminant pour obtenir un effet « net » important sur l'emploi. Autrement dit, les effets d'offre doivent être rapides pour compenser l'impact négatif du financement sur la demande intérieure. Il faut ajouter que les simulations ne prennent en compte qu'un tiers des économies de dépenses publiques, en raison de la disponibilité limitée des données fournies par le TEPP (2013-2015). Par conséquent, le coût du CICE n'est pas totalement couvert dans nos simulations, d'où une impulsion budgétaire positive. Si nous avions pu prolonger nos simulations, les effets négatifs du financement auraient probablement été plus importants.

Graphique 3. Contribution du CICE au PIB en fin de période, en écart au compte central



Source : Calculs OFCE, e-mod.fr.

Le graphique 3 montre clairement que le mode de financement du CICE détermine grandement la capacité stimulante du dispositif sur l'économie. En considérant que le coût du CICE n'est pas couvert pas des restrictions budgétaires ou des hausses d'impôts, l'effet sur le PIB est important quel que soit le

scénario considéré (entre 0,4 % et 0,5 % de PIB, en écart au compte central). En revanche, l'introduction du financement annihile une part significative des effets, la contribution du CICE au PIB devenant quasi-nulle (entre 0,1 % et 0,2 %). Le niveau d'activité rétroagissant sur l'emploi (Okun, 1962), l'efficacité du CICE ne dépend pas seulement de son impact sur le coût du travail, mais également de facteurs affectant la croissance comme la fiscalité ou la dépense publique. Ces résultats témoignent de la nécessité de prendre en compte l'ensemble des canaux de diffusion du CICE à l'économie (effets microéconomiques, bouclage macroéconomique, financement) afin d'évaluer de manière plus exhaustive son impact sur l'économie.

[\[1\]](#) Ce taux de 6 % s'appliquera en réductions de cotisations sociales patronales à partir de 2019. Les précédents taux de CICE s'élevaient à 4 % (2013), 6 % (2014, 2015, 2016), 7 % (2017) puis à nouveau 6 % (2018).

[\[2\]](#) Un pré-financement assuré par Banque publique d'investissement (BPI) est toutefois possible. Pour les entreprises ne réalisant pas de bénéfice, la créance CICE est restituée les années suivantes.

[\[3\]](#) Le CICE ne faisant l'objet d'aucune contrepartie, il est en pratique très difficile de connaître de manière directe et précise son utilisation par les entreprises.

[\[4\]](#) En particulier, la hausse de la TVA est effective depuis le 1^{er} janvier 2014.

[\[5\]](#) Pour davantage de détails sur le modèle utilisé, voir [l'étude complète](#).

[\[6\]](#) Voir le [rapport](#) de France Stratégie.

On voit du numérique partout sauf...

Par Cyrielle Gaglio et [Sarah Guillou](#)

Tous les observateurs s'accordent à reconnaître la numérisation croissante de l'économie, de ses usages, de ses processus de production, et des sources de la croissance. Tous s'accordent aussi à y voir le futur des économies comme standard de son fonctionnement mais aussi le déterminant de sa compétitivité future. La mesure de cette numérisation est multidimensionnelle. La numérisation prend des définitions très variables selon les disciplines, les experts et ce que l'on cherche à montrer. Cette caractéristique multidimensionnelle révèle que le phénomène est bien réel mais difficile à quantifier, à circonscrire et donc à appréhender concrètement.

Quand on s'intéresse au tissu productif, la numérisation peut s'apprécier tout d'abord par l'importance de la production de numérique, c'est-à-dire de biens et services qui sont la matière première de la numérisation. Mais la numérisation peut aussi se saisir par le nombre de jeunes entreprises qui, fortement numérisées voire disruptives par rapport au fonctionnement du marché, peuplent l'économie ; ou encore par le changement des pratiques des entreprises, déjà existantes, qui augmentent le contenu numérique de leur technologie ou processus de production.

L'approche sectorielle permet de saisir une grande partie de cette numérisation, non seulement en mesurant la place des secteurs producteurs de biens et services numériques mais aussi en mesurant la consommation des secteurs de l'économie

en intrants numériques.

Cette approche est proposée dans l'étude de [Gaglio et Guillou \(2018\)](#) et permet de situer la France vis-à-vis de ses partenaires. Comme ailleurs, le tissu productif français a profité, depuis le début des années 2000, de la baisse des prix des services des télécommunications et des prix du manufacturier numérique. Cette baisse des prix explique en grande partie la nature insaisissable du numérique dans la création de richesse. C'est pourquoi on est en droit de se demander si finalement cette étude ne butte pas sur le paradoxe énoncée en 1987 par Robert Solow au sujet des TIC et de la productivité dont la version serait ici : « on voit du numérique partout sauf dans les statistiques de la production ». La prégnance et la montée du numérique ne sont, en effet, pas aussi manifestes que l'on pourrait s'y attendre.

C'est un constat qui est encore plus justifié pour la France, qui se retrouve, une fois n'est pas coutume, dans une position médiane. Le secteur producteur numérique est quelque peu à la traîne relativement aux pays les plus dynamiques. Les Etats-Unis, l'Allemagne, le Royaume-Uni et les pays du nord de l'Europe, très dynamiques, sont devant la France. Elle devance en revanche les pays du sud. La hiérarchie des pays en termes de consommation numérique est la même que celle en matière de contribution du numérique à la valeur ajoutée. Et si pour l'ensemble des pays étudiés, on observe le rôle moteur des services d'ingénierie informatique et numérique (SIIN) dans la numérisation du tissu productif (la production, les exportations et la consommation des branches), ces services, marqueurs de la numérisation des pays riches, augmentent moins vite en France que dans les autres pays.

L'enjeu numérique est au centre des débats sur les transformations du tissu productif, du marché de l'emploi, de la concentration du pouvoir économique et de l'énigme de la productivité. L'évaluation proposée dans [Gaglio et Guillou \(2018\)](#) offre des ordres de grandeur et un positionnement

relatif qui appellent une réflexion sur les mesures de soutien aux secteurs numériques en France.

La BCE et sa politique de collatéral

Par [Christophe Blot](#), [Jérôme Creel](#) et [Paul Hubert](#)

Depuis 2008, la Banque centrale européenne (BCE) a sensiblement modifié sa politique de collatéral, c'est-à-dire la qualité des actifs qu'elle exige d'une banque commerciale en garantie du prêt qu'elle lui octroie ainsi que la décote qu'elle applique sur la valeur de cet actif en cas de défaut de la contrepartie. Les modifications de cette politique ont eu potentiellement des répercussions sur le risque pris par la BCE en même temps qu'elles ont facilité l'accès des banques commerciales à la liquidité. Une [note récente](#), dont nous résumons quelques éléments ci-dessous, fait le point sur cette politique et sur ses enjeux.

Les banques commerciales disposent de différentes ressources pour financer leurs opérations : dépôts bancaires, crédits auprès d'autres institutions, émissions de titres de dette et d'actions (capital). Parmi ces crédits figurent des prêts interbancaires et des prêts de la banque centrale (ou opérations de refinancement). Contrairement aux prêts interbancaires, les opérations de refinancement de la banque centrale sont garantis par un collatéral. Il en ressort que les banques commerciales doivent disposer d'actifs en quantité et de qualité suffisantes si elles veulent avoir accès à ces opérations de refinancement. L'objectif de ces garanties est de prémunir la banque centrale contre le risque de perte.

Lorsque le marché interbancaire est profond et liquide, la question ne se pose pas vraiment car la demande de refinancement auprès de la banque centrale n'est pas très forte de la part des banques commerciales. La confiance entre les banques commerciales garantit l'accès à la liquidité via le marché interbancaire. Il en va autrement lorsque cette confiance fait défaut. Les banques commerciales se tournent alors vers la banque centrale pour obtenir du refinancement. Dans ce cas de figure, la valeur et la qualité du collatéral que les banques commerciales détiennent conditionnent leur accès à la liquidité de la banque centrale.

Durant la crise financière internationale et pour juguler l'assèchement du marché interbancaire, la BCE a réalisé des opérations de refinancement à plus long terme – les opérations à 3 mois qui étaient qualifiées de « long terme » avant 2008 vont se transformer en opérations jusqu'à 4 ans – et pour des montants bien plus élevés. Mécaniquement, ces opérations ont impliqué des montants plus élevés de collatéral, à un moment cependant de montée des risques financiers et de baisse concomitante des valeurs financières. Ces deux éléments ont conduit à la raréfaction des actifs financiers pouvant servir de collatéral ce qui aurait pour conséquence de priver les banques d'un accès au refinancement et donc de précipiter leur faillite. Pour remplir une part importante de son mandat, en octroyant de la liquidité (ou monnaie banque centrale) aux banques commerciales solvables et en assurant la stabilité financière, la BCE n'a pas eu d'autre choix que de modifier les conditions d'octroi de la liquidité en terme d'éligibilité et de garantie face au risque de défaut de la contrepartie.

La gamme des actifs bancaires éligibles pour des opérations de refinancement a été élargie, jusqu'à inclure des prêts bancaires (crédits hypothécaires, crédits aux PME), une spécificité que partage la BCE avec la Banque du Japon. En outre, la qualité des actifs éligibles a baissé, la BCE acceptant désormais des actifs dont la notation financière est

au minimum de BBB- (contre A-, voire AAA avant la crise), c'est-à-dire juste au-dessus de la notation des actifs dits spéculatifs, donc à risque. Afin de limiter le degré de risque à son bilan, la BCE a modifié la décote (ou *haircut*) sur les actifs acceptés en collatéral en distinguant les actifs plus sûrs, dont la décote a baissé, et les actifs plus risqués, dont la décote a augmenté[1].

Les effets de la modification de cette politique de collatéral ont été de plusieurs ordres. L'éligibilité des prêts bancaires comme collatéral conduirait à une hausse de l'offre de crédit et à une baisse de son coût pour les PME. L'augmentation des décotes sur certains titres financiers, pour sa part, réduirait le prix de ces titres. Ce faisant, elle contribuerait à compenser l'effet de l'élargissement de la gamme des produits financiers éligibles sur ces mêmes prix, l'éligibilité accroissant l'attrait, donc la demande, de ces produits.

Quant au risque de bilan pour la BCE, il est forcément faible. D'une part, le collatéral a vocation à garantir les opérations de refinancement : c'est donc un mécanisme d'assurance face au risque. D'autre part, la probabilité qu'une banque centrale fasse faillite est très faible : il faudrait pour cela, et simultanément, que les banques commerciales ne remboursent pas les prêts perçus de la banque centrale, que la valeur du collatéral tombe très en deçà de sa décote, et que tout le monde se détourne de la monnaie. Il faudrait donc pour cela que survienne une très grave crise financière accompagnée d'un épisode d'hyperinflation. A ce sujet, les données récentes fournies dans la Revue de stabilité financière de la BCE sont rassurantes.

[1] Avant la crise, une valeur de 100 euros de dette publique de bonne qualité permettait de garantir un prêt d'une valeur de 97 euros (décote de 3%) ; depuis septembre 2013, la valeur

du prêt garanti est passée à 98 euros. A l'inverse, une valeur de 100 euros de dette publique de qualité moyenne ne garantit plus que 90 euros de prêts, contre 92 euros avant septembre 2013. La décote sur les actifs financiers notés de BBB+ à BBB-est, pour sa part, de 37% depuis 2010 : une valeur de 100 euros de ces actifs ne peut garantir que 63 euros de prêts.

Au-delà du taux de chômage ...

Par [Bruno Ducoudré](#) et [Pierre Madec](#)

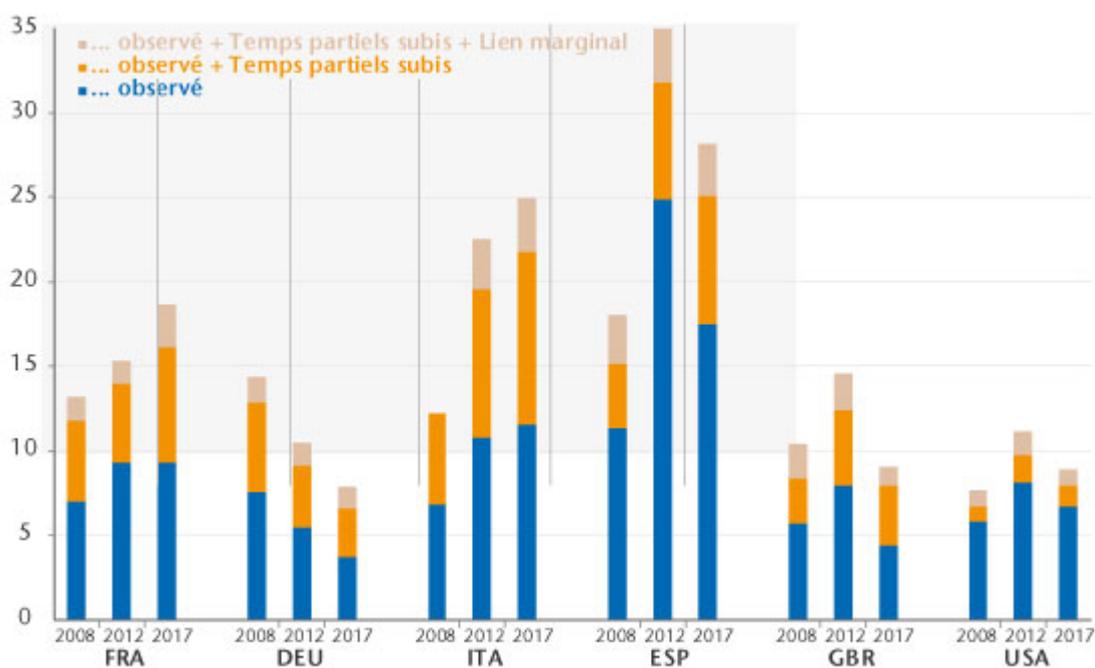
En plus d'occulter les dynamiques à l'œuvre sur le marché du travail, la définition stricte du chômage au sens du Bureau international du travail (BIT) ne prend pas en compte les situations à la marge du chômage. Ainsi les personnes souhaitant travailler mais considérées comme inactives au sens du BIT, soit parce qu'elles ne sont pas disponibles rapidement pour travailler (sous deux semaines), soit parce qu'elles ne recherchent pas activement un emploi, forment le « halo » du chômage.

Les bases de données de l'OCDE permettent d'intégrer dans le chômage une partie des individus qui en sont exclus du fait de la définition du BIT. Le graphique présente pour les années 2008, 2012 et 2017 le taux de chômage observé auquel viennent s'additionner d'une part les individus situation de temps partiel subi et d'autre part les personnes âgées de 15 ans et plus, sans emploi, et ne recherchant pas activement un emploi mais qui désirent travailler et sont disponibles pour prendre un emploi. De plus elles ont recherché un emploi au cours de 12 derniers mois. Ces dernières sont définies par l'OCDE comme ayant « un lien marginal à l'emploi ».

En Allemagne, au Royaume-Uni et aux États-Unis, les évolutions

de ces différentes mesures semblent aller dans le même sens, celui d'une amélioration franche de la situation sur le marché du travail. A contrario, la France et l'Italie ont connu entre 2008 et 2012, mais surtout entre 2012 et 2017, une hausse de leur taux de chômage tant au sens strict, celui du BIT, qu'au sens large. En Italie, le taux de chômage intégrant une partie des demandeurs d'emploi exclus de la définition du BIT atteignait, en 2017, 25%, soit plus du double du taux de chômage BIT. En France, du fait d'un niveau de chômage plus faible, ces différences sont moins importantes. Malgré tout, entre 2012 et 2017, le sous-emploi a augmenté de 2,2 points quand le chômage au sens strict diminuait de 0,1 point. En Espagne, si l'amélioration en termes de chômage BIT est notable sur la période, le sous-emploi a lui continué à croître fortement (+2,7 point). En 2017, le taux de chômage BIT était en Espagne de 6,2 points supérieur à son niveau de 2008. En intégrant les demandeurs d'emplois exclus de la mesure du BIT, cet écart atteint 10 points.

Graphique. Taux de chômage au T4 2017...



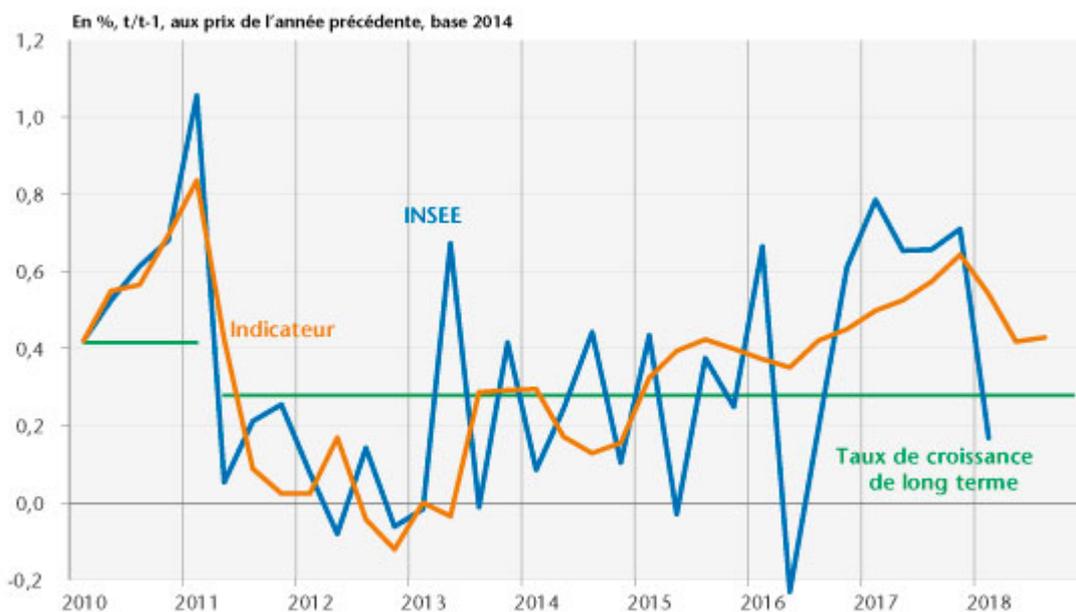
Source : OCDE, calculs OFCE.

L'indicateur avancé : pas de signal de fin de cycle

par [Hervé Péléraux](#)

Selon l'indicateur avancé de l'OFCE pour la France, bâti sur les enquêtes de conjoncture publiées par l'INSEE le 21 juin, la croissance de l'économie française serait de +0,4 % au deuxième et au troisième trimestre 2018. Après la nette embellie de 2017, et la retombée de la croissance au premier trimestre (+0,2 %), les perspectives trimestrielles apparaissent nettement moins favorables en 2018 qu'en 2017.

Graphique. Le taux de croissance du PIB observé et estimé



Sources : INSEE, calculs et prévisions OFCE.

Tableau. Le taux de croissance du PIB observé et prévu

En %, t/t-1, prix chaînés, base 2014

	2017			2018		
	T2	T3	T4	T1	T2	T3
INSEE	+0,7	+0,7	+0,7	+0,2	-	-
Indicateur	+0,5	+0,56	+0,6	+0,5	+0,4	+0,4

Sources : INSEE, calculs et prévisions OFCE.

Les publications successives des enquêtes de conjoncture confirment depuis le début de l'année le repli de l'opinion des chefs d'entreprise et des ménages interrogés par l'INSEE. Le climat des affaires reste certes à niveau élevé, mais sa trajectoire récente laisse penser qu'il a atteint un pic au tournant de 2017 et de 2018.

✘ Les indicateurs de confiance restent néanmoins largement au-dessus de leur moyenne de longue période dans toutes les branches, ce qui laisse entendre que l'activité reste supérieure à sa croissance tendancielle. Par conséquent, même si la croissance ralentit en 2018, cette baisse de régime n'est pas le signal d'une inversion du cycle en cours en l'état actuel de l'information sur les enquêtes.

Un tel signal serait donné par le passage du taux de croissance du PIB sous le taux de croissance tendanciel (que l'on peut assimiler au taux de croissance potentiel de l'économie), évalué par l'estimation de l'indicateur à +0,3 % par trimestre, seuil auquel les prévisions actuelles sont supérieures. La poursuite du mouvement de fermeture de l'écart de production n'est donc pas remise en question.

Le passage à vide actuel peut être mis en rapport avec la politique fiscale du gouvernement qui pèse, au premier semestre 2018, sur le pouvoir d'achat des ménages (voir sur ce point P. Madec et *alii*, « [Budget 2018 : pas d'austérité mais des inégalités](#) », *Policy Brief de l'OFCE*, n° 30, 15 janvier 2018). L'alourdissement transitoire de la fiscalité lié à la bascule cotisations sociales / CSG, à la hausse du tabac et à

la fiscalité écologique a retenti négativement sur le pouvoir d'achat et la consommation des ménages. S'ajoute à ces facteurs négatifs le regain d'inflation lié à la hausse des prix de l'énergie et de l'ensemble des matières premières qui, entre décembre 2017 et mai 2018, a relevé en France la progression des prix en glissement annuel de 1,2 % sur un an à 2 %. Commun à l'ensemble des économies européennes (voir E. Heyer, « [Que doit-on déduire des chiffres d'inflation ?](#) »), le choc inflationniste affecte la dynamique de croissance générale en Europe, ce qui en retour pèse sur le commerce extérieur français.

Le choc de demande négatif propre à la France, lié à la politique fiscale du gouvernement, ne serait toutefois que ponctuel et devrait jouer en sens inverse au second semestre avec la montée en charge de certaines mesures, notamment la baisse de la taxe d'habitation et la seconde tranche de baisse de cotisations-salariés qui contribueront très positivement à l'évolution du pouvoir d'achat des ménages.

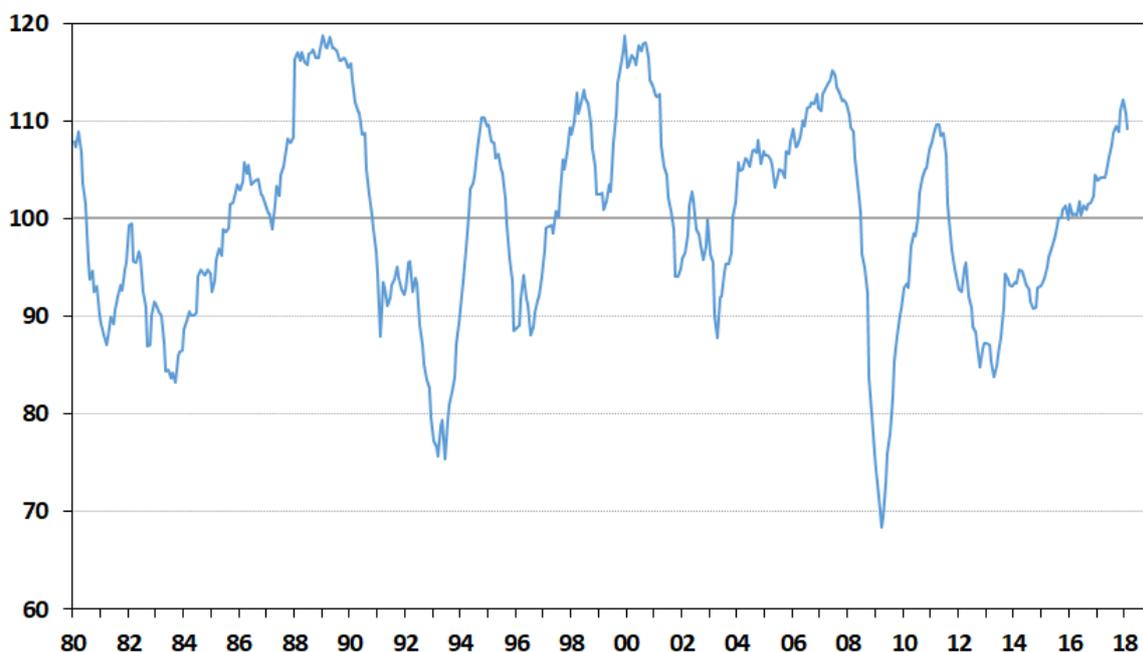
L'indicateur avancé : l'amarre est haute

Par [Hervé Péléraux](#)

La publication ce jour des enquêtes de conjoncture dans les différentes branches confirme l'optimisme des chefs d'entreprise interrogés par l'INSEE en février (graphique 1). Le climat général des affaires reste dans une zone comprise entre son niveau de la fin 2007 et son pic de rebond de début 2011. Depuis deux mois consécutifs, le climat est toutefois en

repli, sous l'effet en particulier d'un optimisme moindre dans les services.

Graphique 1. Le climat des affaires en France



Source : INSEE.

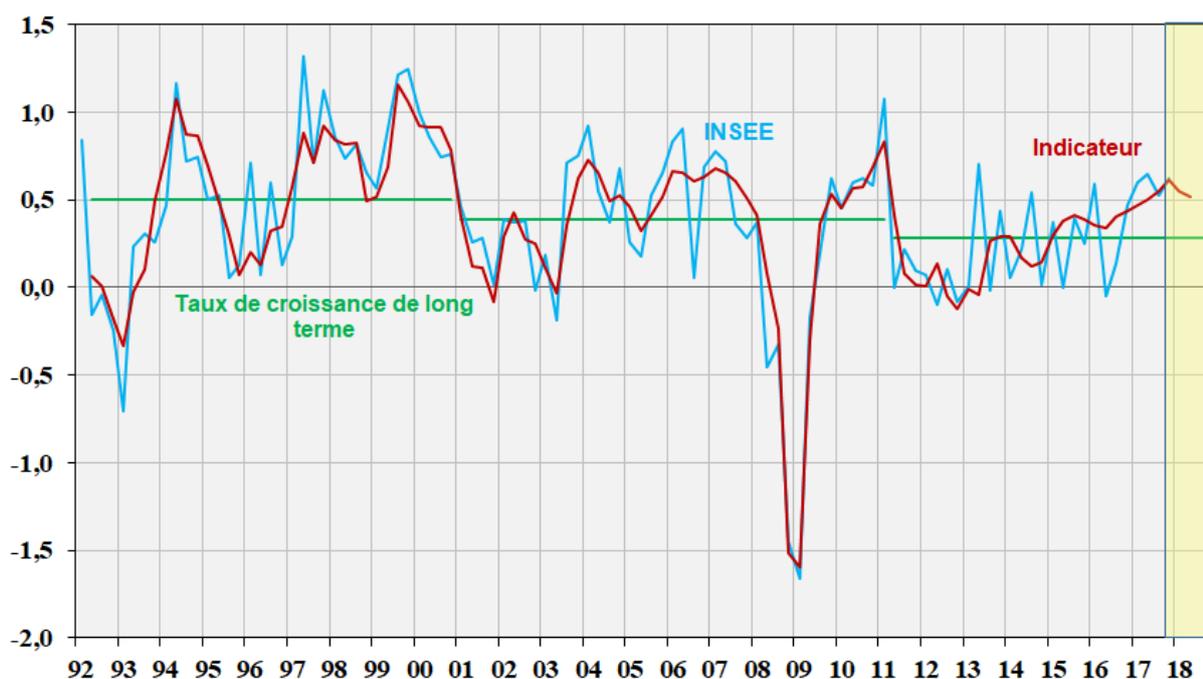
On ne saurait, au stade actuel, voir dans ce tassement les prémises d'un retournement conjoncturel, à l'image de celui de la première moitié de 2011 quand la fin du stimulus budgétaire mis en place pour contrer la récession de 2008/09, puis la période de forte consolidation budgétaire conduite face à la crise des dettes souveraines, ont brutalement interrompu la reprise. L'expérience montre qu'historiquement les séries d'enquête ne sont pas exemptes de volatilité à l'échelon mensuel et que cette volatilité se manifeste aussi sur les hauts de cycle, comme entre 1987 et 1990, en 2000 ou entre 2004 et 2007.

Il n'en demeure pas moins que le hoquet actuel des enquêtes de conjoncture peut être mis en rapport avec la politique fiscale du gouvernement qui pèsera, au premier trimestre 2018, sur le pouvoir d'achat des ménages (voir sur ce point P. Madec et alii, « [Budget 2018 : pas d'austérité mais des inégalités](#) », *Policy Brief* N°30, 15 janvier 2018). L'alourdissement

transitoire de la fiscalité lié à la bascule cotisations sociales / CSG, la hausse du tabac et la fiscalité écologique devraient retentir négativement sur la consommation des ménages, et de ce fait avoir un impact plus négatif sur le climat des services, secteur abrité plus dépendant de la consommation nationale.

Par rapport au mois dernier, les anticipations de l'indicateur avancé répercutent à la baisse le repli des enquêtes : estimée à +0,6 % en janvier, la croissance pour le premier trimestre 2018 est en léger repli selon l'estimation de février (-0,05 point), et la première évaluation pour le deuxième trimestre ressort à +0,5 % (graphique 2).

Graphique 2. Le taux de croissance du PIB observé et ajusté



Sources : INSEE, calculs et prévisions OFCE.



France : croissance en héritage

Département analyse et prévision (équipe France)

Ce texte résume les perspectives 2017-2019 pour l'économie française dont une version complète est disponible [ici](#).

Après cinq années de croissance atone (0,8 % en moyenne sur la période 2012-16), une reprise se dessine enfin en France, avec des hausses attendues du PIB de 1,8 % en 2017, 1,7 % en 2018 et 1,9 % en 2019. Certains facteurs négatifs qui ont marqué 2016 (chute de la production agricole, impact des attentats sur le tourisme...) ont disparu en 2017 et l'économie devrait désormais profiter pleinement des effets positifs des politiques d'offre mises en œuvre sous la présidence Hollande. À ceci s'ajoute l'effet d'entraînement du dynamisme renforcé des économies européennes. La consolidation budgétaire sera de faible ampleur pour les deux années à venir^[1] (0,3 point de PIB sur 2018-2019) et ne devrait pas remettre en cause la reprise en cours et la baisse du chômage entamée en 2015. Au total, en intégrant l'effet retardé des politiques d'offre passées, la politique budgétaire aura un impact neutre sur la croissance du PIB en 2018 et légèrement positif (+0,2 point de PIB) en 2019. La réduction du déficit public sera lente (2,9 % du PIB en 2017, 2,6 % en 2018 et 2,9 % en 2019), mais ceci masque la forte amélioration du solde public en 2019 hors mesure ponctuelle liée à la transformation du CICE. La réduction serait suffisante pour rester en-dessous de la barre des 3 % et assurer la sortie du bras correctif du Pacte de stabilité.

Le rétablissement de la situation financière des entreprises

françaises et le redressement de l'investissement productif depuis 2015 devraient soutenir les parts de marché à l'exportation. Au sein d'un environnement économique plus porteur en zone euro, le commerce extérieur ne devrait plus être un frein à la croissance de la France. Au final, la croissance économique serait suffisamment robuste et créatrice d'emplois dans le secteur marchand (247 000 en 2017, 161 000 en 2018 et 223 000 en 2019) pour faire baisser le taux de chômage en France métropolitaine à 9,2 % à la fin du deuxième trimestre 2017 à 8,9 % fin 2018 et 8,5 % fin 2019. Mais la forte baisse des nouveaux contrats aidés au second semestre 2017, poursuivie en 2018 (de 320 000 en 2017 à 200 000 en 2018) et la fin de la montée en charge des dispositifs fiscaux d'enrichissement de la croissance en emplois (CICE, Pacte de responsabilité), voire leur suppression (Prime à l'embauche), seraient un frein notable à la baisse du chômage en 2018.

[\[1\]](#) Cette prévision ne tient pas compte des mesures issues du Projet de loi de finances rectificatives pour 2018

« Emplois francs » : que faut-il en attendre ?

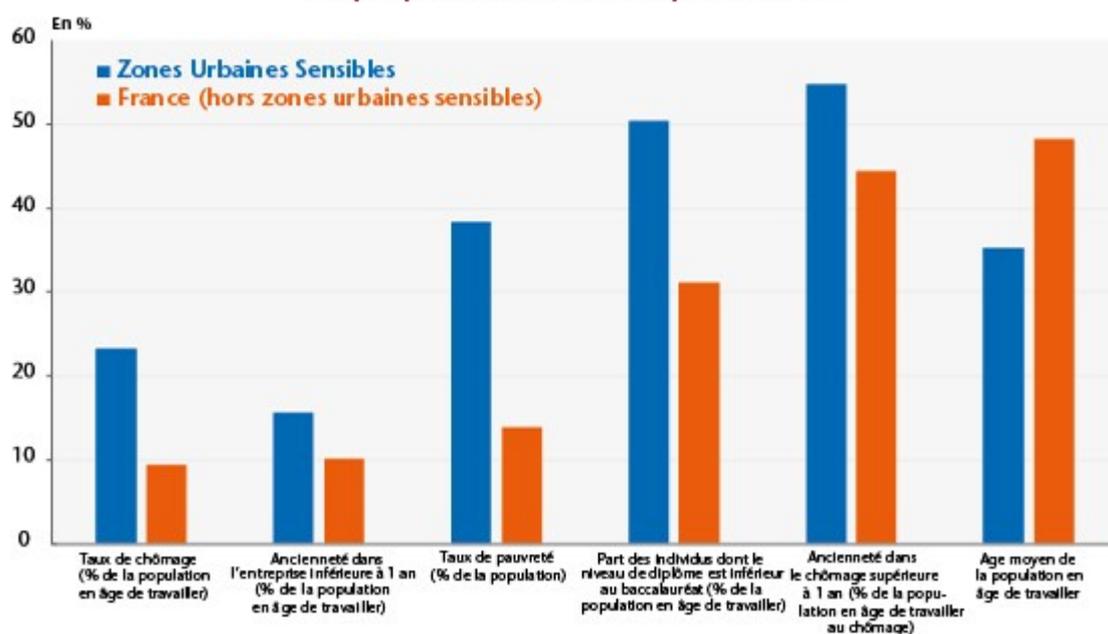
par Paul Bauchet et [Pierre Madec](#)

Dans le programme présidentiel d'Emmanuel Macron figurait une mesure visant à baisser le coût du travail pour les entreprises embauchant, en CDI ou en CDD, un habitant des quartiers dits prioritaires : « *Lorsqu'une entreprise, où qu'elle soit située, embauchera un habitant des quartiers prioritaires de la politique de la ville en CDI, elle*

bénéficiera d'une prime de 15 000 euros, étalée sur les trois premières années : ce sera comme si elle ne payait plus de charges. En CDD, la prime sera de 5 000 euros sur les deux premières années ». L'objectif affiché de la mesure est de 150 000 contrats signés pour un budget prévu de 1 milliard d'euros par an.

Bien que les contours de la mesure ne soient pas tout à fait identiques, le dispositif « d'emplois francs » a pour la première fois été mis en place sous le mandat de François Hollande. Le diagnostic posé sur les quartiers prioritaires de la politique de la ville est en effet ancien. Avec une population plus pauvre, plus jeune, moins diplômée et plus enclavée, ces quartiers sont davantage exposés au chômage. Avant la réforme du zonage de la politique de la ville menée en 2014, les quartiers prioritaires, alors nommés Zones Urbaines Sensibles (ZUS), enregistraient un taux de chômage deux fois et demi supérieur au taux national et un taux de pauvreté trois fois supérieur ([ONZUS, 2014](#)). Malgré leur population plus jeune, le chômage de longue durée y était sur-représenté (+9,4 points de pourcentage de plus que la moyenne nationale hors ZUS)) (graphique 1).

Graphique 1. Les caractéristiques des ZUS



Source : INSEE Enquête Emploi 2015, INSEE.

Si ces quartiers bénéficient, depuis leur entrée dans le zonage prioritaire, des crédits de la politique de la ville, les « emplois francs » mis en place par le gouvernement de Jean-Marc Ayrault ont constitué l'une des premières politiques d'emploi visant à discriminer positivement les habitants de ces quartiers.

« Emplois francs » : une expérience peu concluante

Le dispositif, mis en place en 2013, expérimental et initialement prévu pour une durée de 3 ans, consistait au versement en deux fois d'une aide financière d'un montant de 5 000 euros versé (2 500 € à la fin de la période d'essai et 2 500 € après 10 mois de CDI) [\[1\]](#). Cette aide devait être distribuée à toute entreprise embauchant, en CDI, un « jeune » (entre 15 et 30 ans), résidant en ZUS depuis plus de 6 mois et cumulant plus de 12 mois de chômage au cours des 18 derniers mois. L'objectif affiché était la signature de 2 000 contrats en 2013 [\[2\]](#) et de 10 000 sur les 3 ans, mais ce dernier n'a pas été atteint. En octobre 2014, date de fin prématurée du dispositif, seul 280 contrats avaient été signés.

L'une des explications est à chercher dans les caractéristiques d'une population-cible très restreinte. Selon l'enquête Emploi en continu de l'INSEE, au quatrième trimestre de 2014, 38 000 jeunes étaient éligibles au dispositif sur les 366 000 chômeurs des ZUS. Si ce recensement ne rend compte que du nombre d'éligibles au moment de l'enquête, c'est-à-dire au quatrième trimestre 2014, et non de l'ensemble des personnes potentiellement en position d'éligibilité au cours de l'année, il informe sur le caractère extrêmement restreint de la population ciblée. D'autre part, le dispositif « Emplois francs », tel que proposé par le gouvernement de Jean-Marc Ayrault, s'est avéré être en concurrence avec de nombreux dispositifs d'emplois aidés, non spécifiquement ciblés sur la géographie prioritaire mais plus avantageux et non cumulables entre eux (tableau).

Tableau 1. Comparatif des dispositifs d'emplois aidés en vigueur en 2014

Dispositif	Age	Situation	Zone géographique	Type de contrat	Temps de travail	Aide pour l'entreprise	Employeurs	Date de mise en place
Emploi franc F. Hollande	De 15 à 30 ans	Au chômage depuis 12 mois	Zones Urbaines Sensibles	CDI	Temps plein	5000 euros par an pendant 1 an	Tous les employeurs privés	Juin 2013
Contrat de génération	Jusqu'à 26 ans et plus de 57 ans (jusqu'à 30 et plus de 55 ans si handicapés)	Pas de condition	Pas de condition	CDI	Temps plein ou temps partiel au moins au 4/5e	4 000 € par an (8 000 € pour un double recrutement) pour les entreprises de moins de 300 salariés, pendant trois ans	Tous les employeurs privés	Janvier 2013
Contrat unique d'insertion-contrat Initiative emploi (CUI-CIE)	Pas de condition	Difficultés sociales ou professionnelles	Pas de condition	CDI CDD de 6 mois à 2 ans, jusqu'à 5 ans pour les plus de 48 ans aux minima sociaux, travailleurs handicapés ou en formation	Temps plein ou temps partiel d'au moins 20h	47 % de la rémunération brute au niveau smic (8 352 €)	Tous les employeurs privés	Mai 2005
Contrat à durée déterminée d'insertion (CCDI)	Pas de condition	Difficultés sociales ou professionnelles	Pas de condition	CDD de 4 mois à 2 ans maximum Renouvelable si plus de 50 ans, travailleurs handicapés ou en formation	Temps partiel d'au moins 20h	Montant modulable	Entreprises et ateliers d'insertion	Juin 2009
Contrat d'apprentissage	16-25 ans	Pas de condition	Pas de condition	Contrat d'apprentissage de 1 à 3 ans ou à durée indéterminée	Durée légale hors période de formation	Exonération de cotisations	Tous les employeurs privés	1937
Contrat de professionnalisation	16-25 ans Plus de 26 ans pour les chômeurs	Pas de condition	Pas de condition	CDI ou CDD de 6 mois à 2 ans	Durée légale hors période de formation	Exonération de cotisations	Tous les employeurs privés	Mai 2004
Emploi d'avenir	16-25 ans jusqu'à 30 ans pour les travailleurs handicapés	Sans diplôme ou BEP/CAP Bac+3 pour les zones prioritaires	Priorité aux zones urbaines sensibles (ZUS), zones de revitalisation rurale (ZRR) et Outre-mer	CDI CDD de 3 ans	Temps plein	Pour le secteur non-marchand 13 320 €, pour le privé 6 216 €, pour les entreprises d'insertion 8 352 €	Secteur non-marchand et secteur marchand selon dérogations	Décembre 2012
Contrat unique d'insertion-contrat d'accompagnement dans l'emploi (CUI-CAE)	Pas de condition	Difficultés sociales ou professionnelles	Pas de condition	CDI CDD de 6 mois à 2 ans, jusqu'à 5 ans pour les plus de 48 ans aux minima sociaux, travailleurs handicapés ou en formation	Temps plein ou temps partiel d'au moins 20h	95 % de la rémunération brute au niveau smic (16 872 €)	Secteur non-marchand	Mai 2005

NB : Les dispositifs en sur fond bleu sont des dispositifs réservés au secteur non-marchand. Ils n'étaient donc pas en concurrence directe avec le dispositif d'emplois francs réservé lui au secteur marchand.

Source : ministère du Travail.

Les nouveaux « Emplois francs » : que faut-il en attendre ?

Exception faite de leur ciblage sur les quartiers prioritaires, les nouveaux « Emplois francs » proposés par Emmanuel Macron s'écartent du dispositif précédent. Le champ de l'aide s'étendrait à l'ensemble de la population de ces quartiers faisant passer la population éligible de 38 000 à 467 000 chômeurs selon l'EEC de l'INSEE de 2015, soit une population-cible multipliée par 12. La critique portée quant au nombre très (trop) restreint de demandeurs d'emploi éligibles semble donc dans cette nouvelle mouture écartée puisque ce dispositif devrait concerner l'ensemble des demandeurs d'emploi des quartiers prioritaires et non plus les jeunes demandeurs d'emploi de longue durée. Il en est d'ailleurs de même concernant celle portant sur l'existence d'une trop forte concurrence entre les différents dispositifs d'aide puisqu'il existe à l'heure actuelle un certain flou quant à la persistance dans autres dispositifs d'emplois aidés,

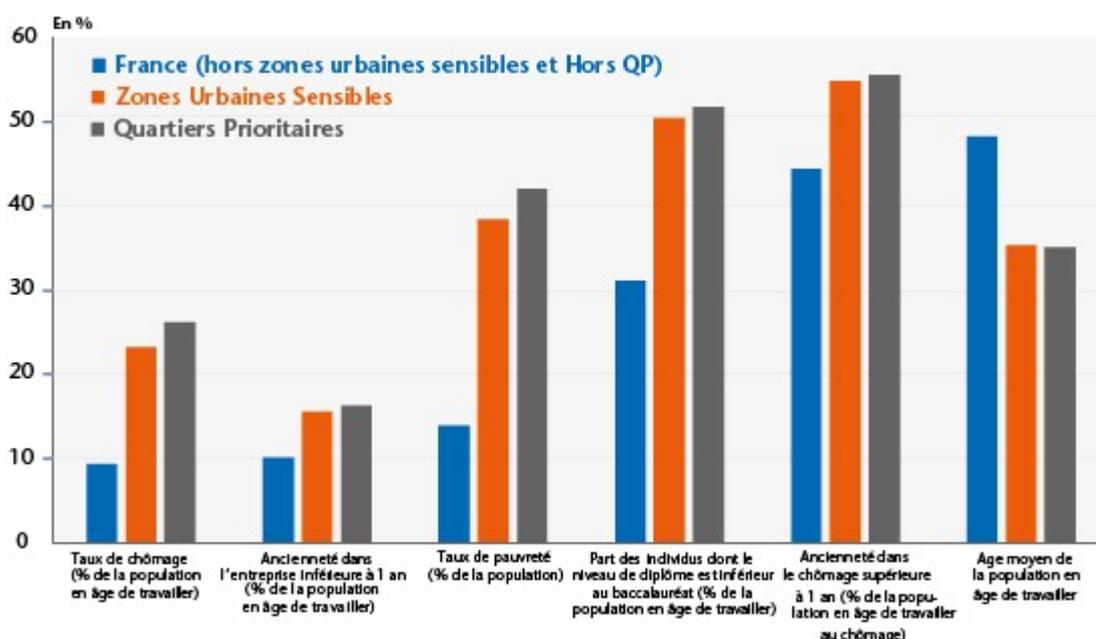
bien que la ministre du Travail, Muriel Pénicaud, se soit prononcée en faveur d'une continuité « dans la politique de gestion des emplois aidés ».

Concernant la territorialisation de cette politique, les quartiers visés diffèrent légèrement de ceux émanant de la géographie des ZUS. En effet, la réforme du zonage de la politique de la ville intervenue début 2014 a visé à clarifier la multitude de critères d'éligibilité au zonage prioritaire. En lieu et place, la Loi de programmation pour la ville et la cohésion urbaine du 21 février 2014 s'est fixée pour objectif de mieux identifier les quartiers les plus en difficulté à travers la mise en place d'un zonage plus simple et plus objectif reposant sur un critère unique : le revenu médian des habitants. Selon l'Insee, cet indicateur résume bien les différentes dimensions urbaines, démographiques et sociales de l'ancienne géographie de la politique de la ville. Autrement dit, l'ensemble des caractéristiques utilisées pour construire l'ancienne géographie sont captées par ce nouvel indicateur, ce qui expliquerait la relative stabilité entre l'ancienne et la nouvelle géographie. Néanmoins, ces nouveaux quartiers de la politique de ville concentrent en leur sein des ménages en plus grande difficulté que les anciennes ZUS ([Madec et Rifflart, 2015](#)). Les demandeurs d'emploi y sont ainsi plus nombreux et, semble-t-il, encore plus éloignés du marché du travail (graphique 2).

Il est enfin à noter que contrairement au dispositif précédent qui visait à sortir du chômage les jeunes les plus éloignés du marché du travail, les détails programmatiques des « emplois francs » d'Emmanuel Macron sont à chercher dans le volet « Compétitivité » du programme présidentiel au sein de l'objectif « *Un travail moins cher pour l'employeur* ». Si le périmètre territorial de ce nouveau type de contrat est donc proche de celui utilisé en 2013, le constat opéré par les équipes du nouveau chef de l'Etat semble, lui, différer de celui avancé par François Hollande. Ce n'est ainsi plus tant

la discrimination territoriale dont seraient victimes les habitants des quartiers prioritaires qui serait visée mais le caractère moins « productif » de cette population qui nécessiterait une forte baisse du coût du travail : 15 000 euros sur 3 ans pour la signature d'un CDI et 5 000 euros sur 2 ans pour la signature d'un CDD, soit une baisse équivalente, selon les équipes du candidat, à une suppression complète des cotisations patronales. Dans les faits, le montant d'aide devrait dépasser le montant total de cotisations patronales au niveau du SMIC qui s'établit à l'heure actuelle à environ 2 000 euros par an et par salarié.

Graphique 2. Quartiers prioritaires, ZUS, et population française



Source : INSEE Enquête Emploi 2015, INSEE.

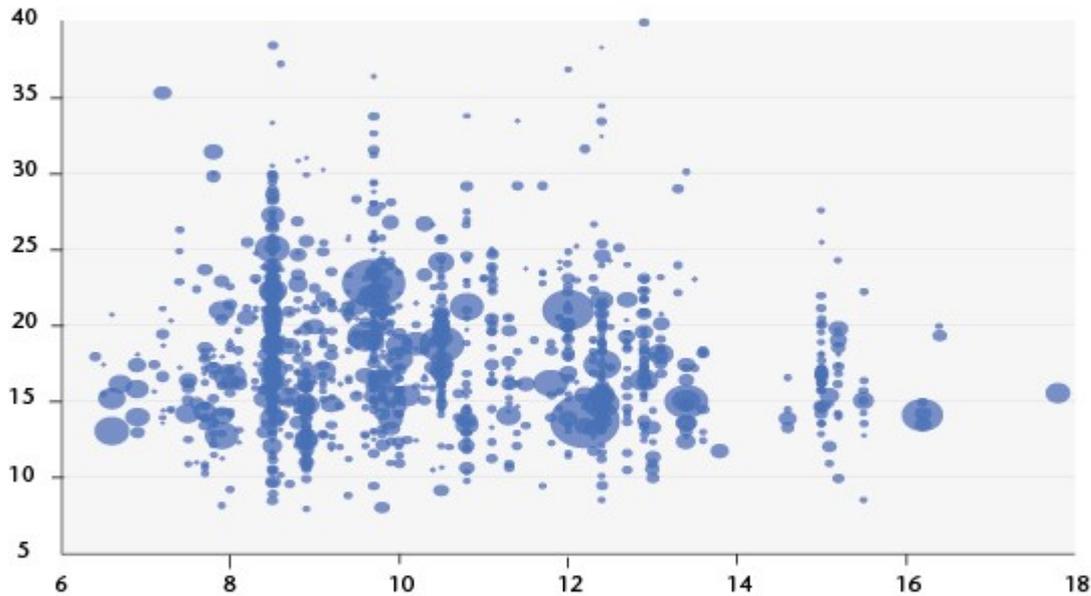
Les difficultés mentionnées (voir *supra*) dues aux spécificités de la population-cible des « emplois francs » semblent demeurer dans cette nouvelle version. De plus, si la réforme de la géographie prioritaire a permis de relativement bien homogénéiser les caractéristiques socio-économiques des quartiers de la politique de ville, des hétérogénéités importantes persistent tant en termes de dynamisme de l'emploi au sein des quartiers qu'en termes d'écart relatif aux [zones d'emploi](#) qui les englobent. Dans les quartiers prioritaires de la politique de la ville, la part des demandeurs d'emploi de

catégorie A dans la population âgée de 16 à 60 ans [3] varie de 7,8 % à 54,5 %. De même, la part des emplois « précaires » (contrat d'apprentissage, intérim, Emplois-jeunes, CES, contrats de qualification, stagiaires rémunérés, autres CDD) varie elle de 8,5 % à 48,3 %.

Si ces écarts peuvent s'expliquer en partie par les disparités importantes de dynamisme de l'emploi entre les zones d'emploi, l'analyse, une fois contrôlée de l'appartenance à une zone d'emploi, apporte des conclusions similaires. Au sein d'une même zone d'emploi, les parts de demandeurs d'emploi varient, selon les quartiers prioritaires, de 14,9 % à 31,2 %. La part d'emplois précaires dans les quartiers prioritaires peut, elle, osciller entre 11,3 % et 36,1 %. Ainsi, à zone d'emploi donnée, il existe une grande hétérogénéité dans les caractéristiques des quartiers prioritaires [4].

Ne sont illustrées ici que les données relatives à la part des demandeurs d'emplois inscrits en catégorie A (graphique 3) et la part des emplois « précaires » dans l'emploi total (graphique 4) comparativement au taux de chômage de la zone d'emploi des quartiers, c'est-à-dire à zone d'emploi donnée. Malgré tout, l'ensemble des données permettant de comparer les quartiers prioritaires à la zone d'emploi à laquelle ils appartiennent indiquent de fortes disparités intra zone d'emploi et une décorrélation importante entre les caractéristiques de la zone d'emploi et celles des quartiers qu'elle contient. Autrement dit, les différences analysées précédemment entre quartiers prioritaires ne semblent pas être expliquées par des différences inhérentes aux zones d'emplois dans lesquelles ils sont contenus.

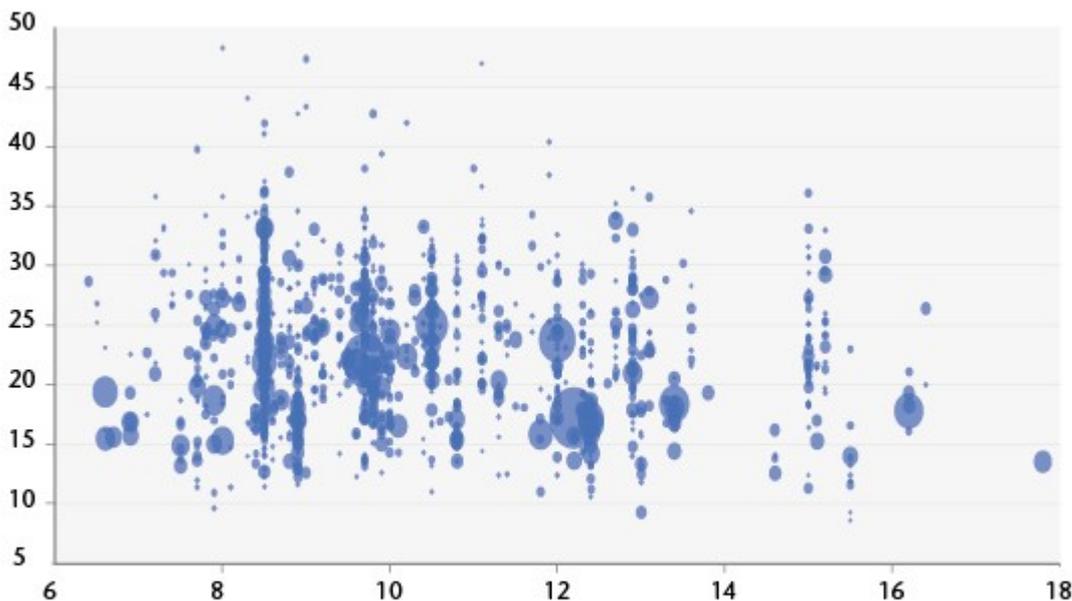
Graphique 3. Part des demandeurs d'emploi de catégorie A chez les 15-60 ans dans les quartiers prioritaires et taux de chômage dans la Zone d'emploi



Note de lecture : Les quartiers prioritaires sont représentés en fonction du taux de chômage au sens du BIT de leur zone d'emploi (en abscisse) et de leur part de demandeurs d'emploi inscrits en catégorie A dans la population des 15-60 ans (en ordonnée). La taille des bulles est proportionnelle à la taille des quartiers.

Source : INSEE, Recensement de la population 2010 ; INSEE, estimation démographique 2010 ; Quartiers de la politique de la ville 2014 (France métropolitaine), calculs des auteurs.

Graphique 4. Part des emplois « précaires » dans les quartiers prioritaires et taux de chômage dans la Zone d'emploi



Note de lecture : Les quartiers prioritaires sont représentés en fonction du taux de chômage au sens du BIT de leur zone d'emploi (en abscisse) et de leur part d'emplois précaires tel que définie par l'INSEE (en ordonnée). La taille des bulles est proportionnelle à la taille des quartiers.

Source : INSEE, Recensement de la population 2010 ; INSEE, estimation démographique 2010 ; Quartiers de la politique de la ville 2014 (France métropolitaine), calculs des auteurs.

Si la mesure proposée par Emmanuel Macron dans le cadre de la campagne présidentielle élargit le champ d'éligibilité des « emplois francs » de 2014 et permet, du fait d'une augmentation significative du montant d'aide versée, de

répondre à certaines critiques adressées à l'endroit du dispositif précédent, elle ne permet pas de capter de façon homogène les territoires les plus en difficulté. Si l'objectif est de dynamiser les territoires les plus en difficulté, l'implantation des entreprises au sein des quartiers pourrait constituer une condition supplémentaire d'éligibilité au dispositif, [à l'image des zones franches urbaines](#) par exemple. De même, l'échelle géographique de la zone d'emploi pourrait être privilégiée afin de mieux capter les disparités importantes dans les dynamiques de l'emploi à l'œuvre sur les territoires, le zonage de la politique de la ville n'ayant pas pour vocation lors de sa création d'identifier les territoires aux marchés du travail les moins dynamiques[5].

En termes de création d'emplois, du fait de l'existence d'effets d'aubaine importants inhérents à ce type de dispositif à destination du secteur privé[6], en retenant un coefficient d'emploi de 0,15, de l'ordre de celui mesuré pour les contrats uniques d'insertion de type Contrat Initiative-Emploi (CUI-CIE), il ressortirait de la mise en place du dispositif un effet net sur les créations d'emplois de l'ordre de 22 500 pour un objectif de 150 000 contrats signés. Sous cette hypothèse, dont la réalisation semble au vu des éléments précités largement compromise, si 80 % des contrats signés sont des CDD de 2 ans, le coût budgétaire de la mesure devrait s'établir à 450 millions d'euros la première année et à 1 milliard d'euro par an à l'horizon de trois ans.

[1] Les 2 500 premiers euros devant être remboursés si l'individu n'atteignait pas le 10^e mois de CDI.

[2] Le 3 août 2013, le Président de la République relevait cet objectif à 5 000 « emplois francs » pour la seule année 2013.

[3] Les données à disposition pour les quartiers prioritaires ne permettent pas de reconstituer la population active ou en

âge de travailler (15-64 ans) de ces territoires.

[4] Une partie de l'hétérogénéité observée au sein d'une même zone d'emploi pourrait également provenir de comportements d'inscription à Pôle Emploi différents, ces différences étant liées aux comportements d'activité mais également à l'âge, les jeunes ayant par exemple moins intérêt à s'inscrire à Pole Emploi.

[5] L'objectif de ce zonage était lors de sa création d'identifier précisément les « poches de pauvreté » sur le territoire national.

[6] « Les contrats aidés : quels objectifs, quel bilan ? », Dares, *Analyses*, n°21, mars 2017 et « Rapport d'information sur l'enquête de la Cour des comptes portant sur les contrats aidés », Sénat, n°255, 2007.

Evolution des taux d'activité en Europe pendant la Grande Récession : le rôle de la

démographie et de la polarisation de l'emploi

par [Guillaume Allègre](#) et Gregory Verdugo

En Europe comme aux Etats-Unis l'emploi a considérablement reculé pendant la Grande Récession. De plus, au cours des dernières décennies, les forces de l'automatisation et de la mondialisation ont bouleversé les marchés du travail dans les deux régions. Cependant, la réponse des taux d'activités à ces changements a varié d'un pays à l'autre. L'un des événements les plus importants sur le marché du travail aux Etats-Unis au cours de la dernière décennie a été le déclin de la population active. De 2004 à 2013, le taux d'activité des 25 à 54 ans a diminué de 2,6 points de pourcentage (passant de 83,8% à 81,1%) et cette baisse a persisté bien au-delà de la fin de la Grande Récession. A l'inverse, dans l'UE 15, le taux d'activité pour cette catégorie d'âge a augmenté de 2 points au cours de la même période (de 83,7% à 85,6%), malgré la faible croissance et la persistance d'un niveau élevé de chômage.

Qu'est ce qui explique ces différences des deux côtés de l'Atlantique ? Pour répondre à cette question, nous étudions [ici](#) les déterminants de l'évolution de la population active au cours des deux dernières décennies dans douze pays européens que nous comparons aux Etats-Unis.

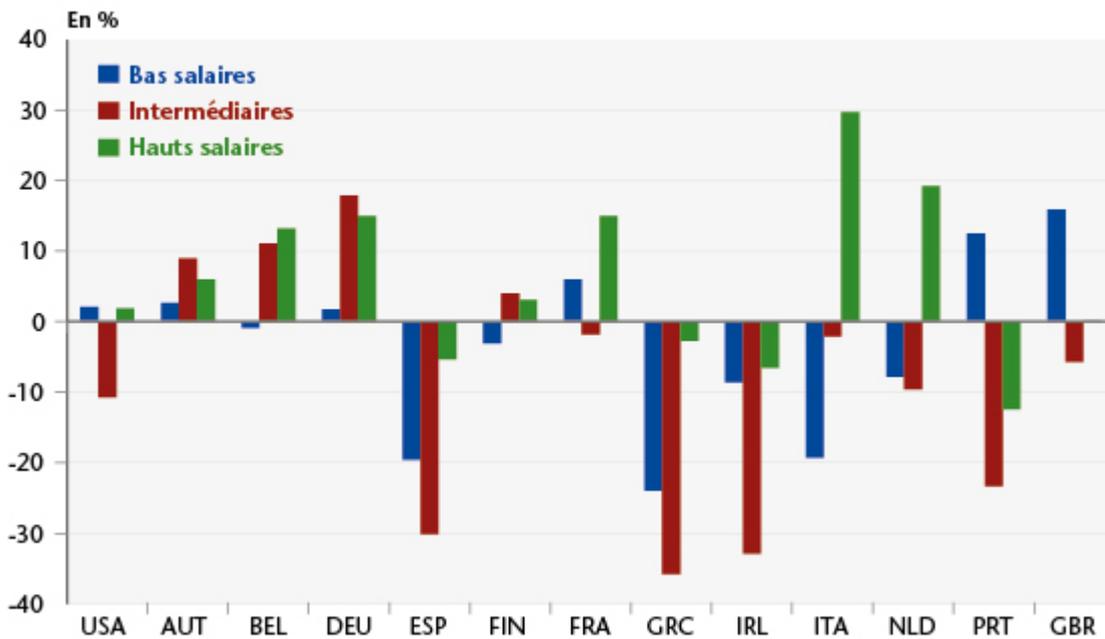
Conformément aux travaux antérieurs sur les Etats-Unis, nous constatons que les changements démographiques récents expliquent une part substantielle des différences entre les pays. La part des baby-boomers à la retraite a augmenté plus rapidement aux Etats-Unis, et y a donc déclenché une baisse plus importante des taux d'activité qu'en Europe. Au cours de la dernière décennie, l'Europe a également été caractérisée par une augmentation du nombre de diplômés du supérieur deux

fois plus élevée qu'aux Etats-Unis, et ce notamment en Europe du Sud et en particulier pour les femmes. Les femmes ayant des niveaux d'éducation plus élevés sont plus susceptibles de rejoindre la population active et elles ont ainsi contribué de manière spectaculaire à l'augmentation de la population active en Europe.

Cependant, ces changements n'expliquent pas tout. Pour la population ayant un niveau de diplôme inférieur au baccalauréat, les taux d'activité des hommes ont diminué dans tous les pays. Pour les femmes, ils ont augmenté rapidement, en particulier dans les pays les plus touchés par le chômage. En Espagne, en Grèce et en Italie, les taux d'activité des femmes ayant un niveau de diplôme inférieur au baccalauréat ont augmenté de respectivement 12, 5,5 et 2 points entre 2007 et 2013 alors que ces économies étaient plongées dans une récession profonde.

Pour expliquer ces faits, nous étudions le rôle des changements de demande de travail au cours des dernières décennies et en particulier lors de la Grande Récession. Nous montrons que, comme aux Etats-Unis, la polarisation de l'emploi (qui désigne la réaffectation de l'emploi vers les professions les moins et les plus rémunérées au détriment des professions intermédiaires) s'est accélérée en Europe lors de la Grande Récession (graphique 1). En raison d'une plus grande destruction d'emplois dans les professions intermédiaires, la polarisation récente a été largement plus intense en Europe.

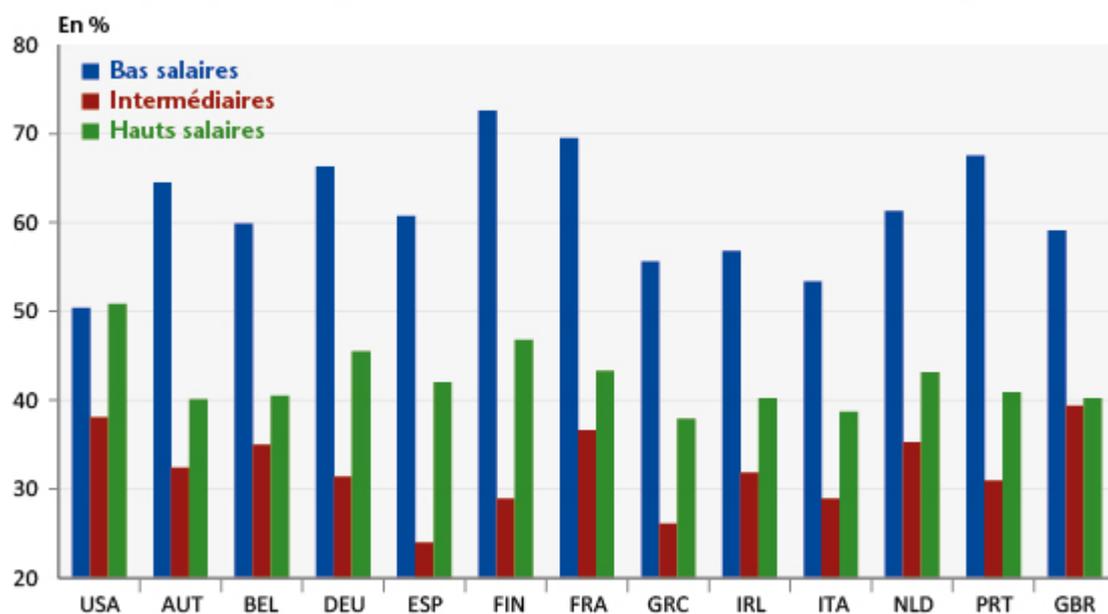
Graphique 1. Évolution de l'emploi selon le niveau de salaire, 2007-2013



Source : EU-LFS, CPS (US).

Autre différence importante par rapport aux Etats-Unis, la ségrégation professionnelle entre les hommes et les femmes est plus marquée en Europe. Les emplois intermédiaires qui disparaissent rapidement sont ainsi bien plus susceptibles d'employer des travailleurs masculins en Europe alors que l'expansion des professions peu qualifiées bénéficie au contraire de manière disproportionnée aux femmes (graphique 2). En conséquence, en Europe plus qu'aux Etats-Unis, la polarisation de l'emploi et la destruction des emplois intermédiaires ont entraîné un déclin spectaculaire des opportunités sur le marché du travail pour les hommes par rapport aux possibilités offertes aux femmes. Nous trouvons que ces chocs de demande asymétriques entre hommes et femmes expliquent la plus grande part de la hausse des taux d'activité des femmes les moins diplômées durant la Grande Récession.

Graphique 2. Proportion de femmes selon le niveau de salaire, 2007



Source : EU-LFS, CPS (US).

Pour en savoir plus : [Gregory Verdugo, Guillaume Allègre, « Labour Force Participation and Job Polarization: Evidence from Europe during the Great Recession », Sciences Po OFCE Working Paper, n°16, 2017-05-10](#)