

Les enquêtes de conjoncture : de l'analyse conjoncturelle aux études structurelles

Ce numéro spécial s'inscrit dans le prolongement du numéro « Analyse conjoncturelle : entre statistique et économie » d'*Économie et Statistique* (2003) et du dossier « Analyse conjoncturelle » d'*Économie et Prévision* (2006). La publication en quatre ans de ces trois recueils témoigne de la vitalité de la réflexion méthodologique autour de la conjoncture, ce numéro se distinguant des deux précédents par son centrage non sur l'analyse conjoncturelle mais sur les utilisations des enquêtes de conjoncture. La nuance peut paraître ténue mais elle est réelle.

D'une part, les enquêtes de conjoncture ne sont pas exclusivement utilisées pour l'analyse conjoncturelle. Les articles du dossier sont présentés dans l'ordre d'applications des plus conjoncturelles aux plus structurelles. Les deux premiers constituent des exemples d'utilisation des enquêtes de conjoncture pour l'analyse conjoncturelle dans un contexte opérationnel. Les indicateurs qui y sont présentés font partie des outils des conjoncturistes de l'Insee. Les deux articles suivants comparent divers indicateurs avancés pour la prévision à court terme de la production manufacturière. S'ils visent également des applications conjoncturelles, ils ont un caractère plus exploratoire. Le cinquième article présente une étude dont les résultats peuvent avoir des retombées pour l'analyse conjoncturelle ou pour des études structurelles. Le dernier article s'appuie sur des données d'enquête de conjoncture pour analyser une question purement structurelle.

D'autre part, les enquêtes de conjoncture ne sont pas les seules sources mobilisées pour l'analyse conjoncturelle. De nombreuses données quantitatives (comptes nationaux trimestriels, statistiques quantitatives issues d'enquêtes (1) ou de sources administratives, données boursières et monétaires) sont aussi utilisées par les conjoncturistes. Dans *Économie et Statistique* (2003), cinq des sept articles utilisaient des données d'enquêtes de conjoncture françaises ou européennes. Dans *Économie et Prévision* (2006), les trois articles consacrés à l'économie française s'appuyaient sur des résultats d'enquêtes de conjoncture, tandis que les deux études portant sur l'économie américaine avaient davantage recours à des indicateurs quantitatifs issus d'autres sources. Ceci reflète des traditions un peu différentes en Europe et aux États-Unis. Depuis les années 1950 et les premières expérimentations françaises, allemandes et italiennes effectuées par l'Insee,

1. Les enquêtes de conjoncture ne sont pas exclusivement qualitatives. Néanmoins, la plupart de leurs questions sont qualitatives. L'enquête Investissement dans l'industrie constitue une exception : elle comporte une part significative de questions quantitatives – cf. l'article de Ferrari dans ce dossier.

l'Ifo et l'ancêtre de l'Isae (2), les Européens ont placé les enquêtes de conjoncture au centre de leur dispositif d'outils d'analyse conjoncturelle. Dans les années 1960, ils ont créé le système européen harmonisé des enquêtes de conjoncture qui, sous l'égide de la Commission européenne, a permis une harmonisation et une généralisation progressive de ces enquêtes dans l'Europe élargie (cf. Commission européenne, 2006) (3). Ainsi, les enquêtes de conjoncture donnent des résultats comparables d'un pays européen à un autre. Ces résultats peuvent être combinés pour bâtir un diagnostic conjoncturel sur la zone euro et l'Union européenne (4). Dès lors, les résultats d'enquêtes de conjoncture alimentent nombre d'études sur le cycle des affaires dans les pays européens. Aux États-Unis, les enquêtes de conjoncture sont plus anciennes sur l'industrie mais plus récentes sur les autres secteurs. Leurs résultats portant sur les secteurs non manufacturiers sont publiés à un niveau plus agrégé (5). En revanche, les comptes trimestriels, les statistiques d'emploi et plusieurs autres indicateurs quantitatifs sont publiés plus rapidement qu'en Europe (6). Corrélativement, le suivi conjoncturel et les études d'économistes sur le cycle des affaires américain accordent une place plus grande aux indicateurs quantitatifs.

Les enquêtes de conjoncture sont informatives dès lors qu'il existe des liens étroits entre l'expression des opinions des agents économiques et leurs situation et décisions, passées, courantes et futures, celles-ci se traduisant dans les évolutions des grands agrégats. Cependant, ces liens peuvent être complexes à décrypter.

Enquêtes de conjoncture et analyse conjoncturelle

Les enquêtes de conjoncture sont les sources les plus précoces sur les fluctuations de l'économie. Elles renseignent sur le passé récent, la situation actuelle et les perspectives proches des agents économiques. Sur la base de leurs résultats, les conjoncturistes bâtissent des indicateurs qui renseignent sur la position de l'économie dans le cycle, évaluent la possibilité d'un retournement de la conjoncture ou aident à prévoir les principaux agrégats macroéconomiques. Les articles de **Matthieu Cornec et Thierry Deperraz** et de **Nicolas Ferrari** illustrent ce type d'utilisation des enquêtes de conjoncture.

Cornec et Deperraz détaillent l'élaboration de l'indicateur synthétique dans les services publié par l'Insee chaque mois depuis septembre 2004 parmi les résultats de l'enquête sur la situation et les perspectives dans les services (7). Le mode de calcul de cet indicateur constitue une généralisation de la méthode d'analyse factorielle dynamique introduite en France par Doz et Lengart (1999). Cette généralisation permet de combiner dans un

2. Ces trois instituts, respectivement situés à Paris, Munich et Rome, mènent depuis longtemps des réflexions méthodologiques sur les enquêtes de conjoncture et ont une longue tradition de coopération sur les sujets s'y rapportant. Depuis quelques années, ils rédigent une note commune de conjoncture de la zone euro (consultable sur le site http://www.insee.fr/fr/indicateur/analys_conj/euro_zone.htm).

3. Le site http://ec.europa.eu/economy_finance/indicators/businessandconsumersurveys_en.htm de la Commission européenne apporte de nombreux compléments sur le système européen harmonisé des enquêtes de conjoncture.

4. L'harmonisation et la généralisation des enquêtes de conjoncture se poursuivent au-delà de l'Europe, encouragées par l'OCDE (cf. http://stats.oecd.org/wbos/default.aspx?datasetcode=MEI_BTS_COS). Sur ce site sont présentés des résultats d'enquêtes de conjoncture pour plus de 35 pays, ainsi que le manuel sur les enquêtes de conjoncture de l'OCDE (2003), dont un chapitre traite de l'harmonisation de ces dernières au niveau mondial. Les enquêtes européennes harmonisées y font figure de références.

5. Des enquêtes au niveau fédéral sont réalisées auprès de ses membres (majoritairement des directeurs d'achat) par l'Institute for Supply Management (ISM, auparavant NAPM, institut qui a donné son nom à un indicateur économique très suivi, tiré de ces enquêtes) - cf. le site de l'OCDE cité en note 4 et celui de l'ISM (<http://www.ism.ws/>). Des enquêtes régionales sont effectuées au niveau des États (par les réserves fédérales régionales), dont certaines sont très regardées. Enfin, il existe des enquêtes auprès de consommateurs, dont celle réalisée par l'Université du Michigan.

6. Ce décalage tend à se réduire, les Européens publiant leurs indicateurs quantitatifs plus tôt que par le passé.

7. Les résultats des enquêtes de conjoncture de l'Insee sont accessibles sur le site de l'institut (<http://www.insee.fr/fr/indicateur/conjoncture.asp>).

facteur commun mensuel unique des séries différant tant par la périodicité (trimestrielle ou mensuelle, avec des changements de périodicité en cours de période) que par la longueur (du fait que certaines questions ont été introduites plus tardivement que d'autres). Dans *Économie et Statistique* (2003), Bouton et Erkel-Rousse soulignaient l'apport de l'enquête de conjoncture trimestrielle dans les services pour la prévision conjoncturelle du Pib. Cornec et Deperraz confirment et prolongent ce résultat en présentant pour la première fois des résultats mensuels tirés de cette enquête, mensualisée en juin 2000.

Les sources précoces et les indicateurs conjoncturels sur l'investissement sont rares. C'est regrettable compte tenu de l'importance de l'investissement dans la formation des cycles économiques. En effet, la volatilité dans le temps des dépenses d'investissement constitue une des principales composantes des cycles de court terme (8). L'apport de l'article de Nicolas Ferrari est notable à plusieurs égards. En premier lieu, il comble un vide en présentant un indicateur avancé original sur l'investissement productif, utilisé depuis par les conjoncturistes de l'Insee. Cet indicateur trimestriel mobilise l'information avancée contenue dans les révisions apportées par les entrepreneurs à leurs anticipations annuelles d'investissement consignées chaque trimestre dans l'enquête de l'Insee sur les investissements dans l'industrie. Il est élaboré à partir d'une méthode non paramétrique robuste, qui apporte une réponse adaptée aux spécificités des distributions des révisions (présence de valeurs extrêmes, forte concentration autour de la révision nulle). Enfin, ce n'est pas le moindre mérite de cet article que de permettre une meilleure compréhension des résultats d'une enquête parfois mal interprétée, car complexe. En effet, il répond à une opinion erronée selon laquelle les évaluations d'investissement apportées par les entrepreneurs interrogés à l'enquête Investissement seraient peu fiables car sujettes à de fortes révisions d'un trimestre sur l'autre (9). Or, Ferrari montre précisément que ces révisions ne constituent pas du « bruit » mais sont au contraire porteuses d'une véritable information conjoncturelle (10).

Enquêtes de conjoncture et réflexion méthodologique

Les articles de **François Hild** et d'**Olivier Biau**, **Hélène Erkel-Rousse** et **Nicolas Ferrari** sont orientés vers la recherche d'indicateurs avancés pour la prévision conjoncturelle. Ces articles illustrent une difficulté méthodologique rencontrée de tout temps par les utilisateurs des résultats d'enquêtes de conjoncture. La plupart des questions posées à ces enquêtes sont qualitatives et appellent un choix entre trois modalités : « en hausse », « stable » ou « en baisse » pour une question portant sur une évolution ou « supérieur à la normale », « proche de la normale » ou « inférieur à la normale » pour une question portant sur un niveau (11). Une littérature abondante s'interroge sur la façon de quantifier, d'agréger et d'interpréter au mieux les réponses individuelles à une telle question (12). Fayolle (1987) met bien en perspective le problème lorsqu'il écrit : « Parce que les enquêtes de conjoncture apportent de l'information sur les phénomènes de dispersion

8. Cf. *l'introduction d'Epaulard* à *Économie et Statistique* (2001).

9. Cf. notamment Carnot et Tissot (2002).

10. Il tend en cela à apporter un argument au crédit de la première des deux explications formulées par Malinvaud (2000) : « [...] intentions about the amount of investment to be made a year later turned out to differ substantially from investment which were really made by the respondents. There is a natural explanation of the fact, namely that the intentions were conditional and that conditions changed in the meantime. Now that we have a large experience with data on intentions, can we say that this explanation holds? Or is it rather that answers about intentions are made without care and are so subject to a large amount of insignificant noise? ».

11. Quelques questions appellent des réponses plus précises, où les réponses fortement ou faiblement positives (resp. négatives) sont distinguées.

12. Cf. la revue de littérature de l'article de Biau et al..

et d'incertitude qui affectent l'activité économique, elles doivent permettre de rendre plus solide et plus sûr le diagnostic conjoncturel sur le présent comme sur le futur. Cela nécessite cependant le choix de modalités adaptées de traitement et d'interprétation de l'information fournie ». Dans la pratique conjoncturelle, l'usage des soldes d'opinion, définis comme les différences entre les pourcentages de réponse positives (« en hausse » ou « supérieur à la normale ») et les pourcentages de réponses négatives (« en baisse » ou « inférieur à la normale ») s'est imposé, au moins en Europe. Néanmoins, certains instituts tel l'ISM aux États-Unis ont choisi de publier les pourcentages de réponses positives, neutres et négatives. Au caractère synthétique, aisé à suivre dans le temps et robuste des soldes répond la plus grande exhaustivité des pourcentages. Certains économistes tentent d'exploiter de manière plus sélective les informations apportées sur les phénomènes de dispersion et l'incertitude dont parle Fayolle (1987).

Dans *Économie et Statistique* (2003), Hild suggérait d'utiliser, pour certaines questions, des indicateurs résumés combinant les pourcentages de réponses positives, neutres et négatives pondérés par des poids tirés d'analyses en composantes principales. Hild explore ici une nouvelle piste. Il introduit un indicateur synthétique dont le calcul repose sur certaines réponses individuelles susceptibles d'apporter une information avancée sur les retournements de tendance de l'activité industrielle. Sont en effet retenues comme composantes élémentaires de ce facteur commun des pourcentages d'entrepreneurs qui modifient leur réponse à certaines questions d'une enquête à la suivante en passant de la modalité « stable » à la modalité « hausse » ou « baisse ». Hild suggère que ce facteur commun pourrait utilement compléter l'indicateur synthétique dans l'industrie publié mensuellement par l'Insee, pour la prévision à deux trimestres du taux de croissance de la production manufacturière. Il serait intéressant de réaliser des tests pour évaluer la significativité des écarts entre les erreurs de prévision obtenues selon les modèles considérés et l'information disponible (13). Toujours est-il que l'approche de Hild met en lumière une intuition pas si immédiate selon laquelle la prise en compte de la totalité des réponses individuelles à une question ne permettrait pas forcément de construire les meilleurs indicateurs avancés.

Une intuition voisine est à l'origine des indicateurs développés par James Mitchell, Richard Smith et Martin Weale (2004), auxquels s'intéresse l'article d'Olivier Biau, Hélène Erkel-Rousse et Nicolas Ferrari. Mitchell *et al.* regrettent que la plupart des indicateurs résumés des réponses individuelles à une question n'exploitent pas l'hétérogénéité des comportements de réponses (14). Or, tous les entrepreneurs ne donnent pas des informations également pertinentes pour prévoir, par exemple, le taux de croissance de la production manufacturière. Mitchell *et al.* ont donc élaboré des indicateurs fondés sur un traitement des réponses élémentaires qui tient compte de cette hétérogénéité. Les fluctuations de ces indicateurs sont davantage tirées par les réponses des entreprises dont la conjoncture propre est fortement liée aux mouvements d'ensemble de la production industrielle que par celles des entreprises à activité acyclique. Les applications sur données allemandes et britanniques de Mitchell *et al.* suggèrent que leurs indicateurs seraient plus performants pour la prévision conjoncturelle de la production manufacturière que plusieurs indicateurs classiques. Cependant, ces auteurs obtiennent le résultat

13. Ce type de test, dû à Harvey et al. (1997) et qualifié de test d'égalité des performances prédictives, est expliqué dans l'article de Biau et al.

14. Le calcul de la majorité des indicateurs résumés, tels les soldes d'opinion, obéit à une logique purement statistique : y sont prises en compte le plus de réponses possibles, en général pondérées en fonction de la part que représentent des unités interrogées dans l'agrégat d'intérêt (activité, emploi, etc. selon la question).

contraire sur des données portugaises et suédoises. Biau *et al.* comparent les performances prédictives de soldes d'opinion et d'indicateurs inspirés de Mitchell *et al.* (2004) sur des données françaises. Ils trouvent que les soldes d'opinion sont au moins aussi performants en prévision que les indicateurs inspirés de Mitchell *et al.* (2004), voire significativement plus, selon les modèles utilisés. À ce stade de l'expérimentation, les performances relatives des indicateurs de Mitchell *et al.* sont donc mitigées. Néanmoins, leur intuition très séduisante suscitera encore de nombreuses recherches.

Anciens et nouveaux indicateurs conjoncturels

Les quatre premiers articles illustrent la vitalité de la réflexion méthodologique sur les outils d'analyse conjoncturelle. Ils montrent aussi la tendance à la complexification des outils dans la discipline. Cette complexification peut rendre la communication difficile auprès du large public des utilisateurs des enquêtes de conjoncture. Si on tente d'évaluer les indicateurs existants en rapportant leur apport à leur niveau de complexité, des indicateurs anciens comme les soldes d'opinion ou des combinaisons simples de soldes d'opinion (15) apparaissent toujours performants. Même sans intégrer la dimension du degré de simplicité dans la comparaison, les anciens indicateurs ne se laissent pas facilement détrôner. Chez Hild, l'indicateur synthétique dans l'industrie de l'Insee soutient la comparaison avec l'indicateur non standard de l'auteur, même si ce dernier indicateur semble en ressortir avec un léger avantage. Chez Biau *et al.*, les soldes se comportent au moins aussi bien que des indicateurs plus récents dont on aurait attendu *a priori* des performances supérieures en prévision. Cependant, d'autres expérimentations sont nécessaires pour pouvoir répondre de façon assurée aux questions posées par ces deux articles. Seule la répétition des analyses hors échantillon sur des données et des périodes de simulation différentes permettrait d'aboutir à un diagnostic qui s'affranchisse de leurs spécificités (dont Biau *et al.* soulignent l'influence sur les résultats). À tout le moins, les anciens indicateurs résistent.

Plus généralement, de nombreux indicateurs introduits ces dernières années permettent ou laissent augurer des progrès dans l'analyse conjoncturelle. Cependant, en général, ces progrès ne remettent pas en cause les anciens indicateurs. Les nouveaux s'ajoutent aux anciens plus qu'ils ne les remplacent, parce qu'ils apportent un plus dans le suivi d'une branche d'activité (les services, dans le premier article) ou d'un agrégat (l'investissement, dans le deuxième article) ou qu'ils ouvrent des perspectives d'enrichissement des outils d'analyse en résolvant un problème technique (telle la combinaison de séries de périodicités différentes, dans le premier article) ou en explorant une nouvelle piste prometteuse (cas des quatre articles). Ainsi, depuis une dizaine d'années, l'enrichissement des outils des conjoncturistes est sensible. La création de nouveaux indicateurs a permis l'amélioration du suivi des branches non industrielles et de certaines composantes du Pib. L'utilisation croissante d'indicateurs composites répondant à un objectif précis (indicateurs synthétiques résumés d'une enquête, indicateurs de retournement, etc.) permet d'affiner l'évaluation du positionnement de l'économie dans le cycle conjoncturel et l'anticipation de ses inflexions de tendance.

15. Les indicateurs de confiance de la Commission européenne (2006) sont calculés comme des moyennes arithmétiques simples de soldes. L'indicateur synthétique dans l'industrie de l'Insee résulte d'une analyse factorielle statique sur six soldes d'opinion : les soldes sont pondérés de manière endogène. L'indicateur synthétique dans les services (Cornec et Deperraz), plus récent et le plus complexe, ne peut pas être formulé comme une moyenne pondérée de soldes.

Enquêtes de conjoncture et études structurelles

Les enquêtes de conjoncture n'ont pas pour seul avantage celui, essentiel pour les conjoncturistes, d'être disponibles plus tôt que les statistiques quantitatives. D'une part, les enquêtes de conjoncture par branche d'activité fournissent une vue assez complète et cohérente de chacune de ces branches, éclairant des domaines qui ne sont pas couverts (ou tardivement) par les statistiques classiques. Citons notamment les informations fournies par ces enquêtes sur l'utilisation des capacités de production (16), la trésorerie des entreprises, les facteurs influençant cette dernière, les conditions de financement auxquelles sont confrontés les entrepreneurs (17) ou encore les perspectives d'investissements, leurs déterminants et leurs destinations (18). Leur mise en perspective enrichit la compréhension de nombreux phénomènes économiques. Malinvaud (2000) souligne à cet égard l'apport des enquêtes de conjoncture pour étudier les intentions et anticipations des agents économiques et caractériser les déséquilibres de marché. Ainsi, les macroéconomistes utilisent le taux d'utilisation des capacités de production, issu d'une enquête de conjoncture, dans des équations de comportement de leurs modèles (19) pour capter l'impact des déséquilibres sur les marchés des biens, notamment sur les échanges extérieurs (20) et sur les prix (21). Les deux derniers articles du dossier constituent des illustrations éclairantes de l'usage des enquêtes de conjoncture à des fins d'études plus structurelles.

Celui de **Patrick Aubert et Marie Leclair** se situe à la frontière entre les optiques conjoncturelle et structurelle. Ces auteurs évaluent le contenu des réponses des entrepreneurs à trois questions posées à l'enquête de l'Insee sur la situation et les perspectives dans l'industrie : celles portant sur l'évolution de la compétitivité de l'entreprise sur le marché domestique, les marchés des autres États membres de l'Union européenne et les autres marchés extérieurs. Leur étude économétrique sur les réponses individuelles des entrepreneurs suggère que ces dernières seraient plus liées aux variations de conjoncture subies par les entreprises qu'à des modifications de leur position concurrentielle. Les auteurs trouvent cependant que les soldes d'opinion tirés de ces réponses sont assez bien corrélés avec plusieurs composantes constitutives de la compétitivité (productivité du travail, taux de change, coûts relatifs).

Cette étude intéresse le conjoncturiste, qui peut ainsi mieux appréhender ce que recouvrent les réponses à ces trois questions auparavant peu étudiées (22). Cette information lui permet de mieux évaluer ce qu'il peut attendre d'indicateurs élaborés à partir de ces résultats, notamment au sein de modèles de prévision, dont l'utilisation est d'autant plus délicate qu'ils s'apparentent souvent à la « mesure sans théorie » tant critiquée depuis Koopmans (1947).

Sur un plan structurel, cette étude intéresse l'économiste internationaliste, qui peut tenter d'utiliser des indicateurs de compétitivité issus d'enquêtes de conjoncture de préférence aux indicateurs usuels bâtis à partir de statistiques quantitatives, dont on sait qu'elles mesurent

16. Source : résultats trimestriels de l'enquête de l'Insee sur la situation et les perspectives dans l'industrie. Il s'agit d'une variable harmonisée au niveau européen disponible pour de nombreux États membres.

17. Source : enquête Trésorerie de l'Insee.

18. Source : enquête Investissement dans l'industrie de l'Insee, cf. les articles de Ferrari et de Naboulet et Raspiller (évoqué infra).

19. Cf. Allard-Prigent et al. (2002), Beffy et al. (2003), Bourquard et al. (2005) entre autres.

20. Un pays en décalage conjoncturel par rapport à ses partenaires peut devoir davantage importer et être contraint dans ses exportations si ses entreprises fonctionnent au maximum de leurs capacités et ne peuvent répondre à un surcroît de demande domestique ou étrangère. Pour une modélisation théorique, cf. Catinat (1984).

21. Une période de surchauffe conjoncturelle se traduit par des pressions à la hausse sur les prix.

22. Suivant Aubert et Leclair (dont ils citent les travaux), Kangasniemi et Takala (2006) étudient les réponses aux mêmes questions (harmonisées au niveau européen) de l'enquête de conjoncture équivalente effectuée en Finlande. À notre connaissance, il s'agit des deux premières études sur le sujet.

très imparfaitement les mouvements des prix du commerce international. Une étude récente de Basile *et al.* (2006) constitue l'illustration d'une telle démarche. Ces auteurs élaborent des indicateurs de demande et de compétitivité à partir de certaines réponses à une enquête de conjoncture auprès d'entreprises exportatrices italiennes. Ils intègrent ces indicateurs dans un modèle empirique fondé sur un cadre théorique de concurrence imparfaite en économie ouverte et en déduisent des enseignements sur les comportements de marge des entreprises exportatrices italiennes. L'article d'Aubert et Leclair incite l'économiste internationaliste à utiliser les résultats des questions qu'ils ont analysées, dans le même esprit que Basile *et al.* (2006). Il suggère en outre de combiner les résultats de plusieurs enquêtes européennes pour assurer une interprétation plus clairement relative de l'indicateur de compétitivité résultant.

Enfin, **Antoine Naboulet et Sébastien Raspiller** confrontent les prévisions de dépenses d'investissement données par les industriels interrogés à l'enquête *Investissement dans l'industrie* de l'Insee à leurs réponses à deux questions posées à cette même enquête sur les déterminants de leur décision d'investir et sur les destinations de leurs investissements. Le but est d'évaluer le poids relatif de chaque déterminant (perspectives de demande, de profit, facteurs techniques, contraintes de financement...) dans la décision d'investir, selon la destination de l'investissement (investissement de renouvellement, de capacité, de modernisation ou d'innovation de produit). Les auteurs soulignent la spécificité des informations qu'ils utilisent, tant par leur collecte à la source de la prise de décision que par le détail des modalités de réponses. En consignnant l'expression directe des anticipations et motivations des entrepreneurs, l'enquête rend possible cette étude centrée sur le cœur de la décision d'investir.

Comme Ferrari, Naboulet et Raspiller réussissent à tirer de la complexité même de l'enquête *Investissement* des enseignements à ma connaissance inédits sur les manières différenciées dont les déterminants traditionnels de l'investissement répertoriés dans la littérature influent sur la décision d'investir selon la nature de ces déterminants et, surtout, selon ce à quoi les entrepreneurs destinent leur investissement. Les auteurs traitent les difficultés méthodologiques (données censurées, problèmes d'hétérogénéité et de simultanéité) avec rigueur et transparence. Quelques « incohérences » dans les résultats sont mentionnées par les auteurs, qui pourraient provenir plus du modèle économétrique que des réponses des entrepreneurs. Les auteurs traitent *ex ante* les problèmes d'hétérogénéité des comportements de réponse des enquêtés liés à leur optimisme plus ou moins affirmé. Cependant, leur correction de ces phénomènes n'est que partielle, le modèle devant rester suffisamment simple pour que son estimation soit fiable. De même, la cohérence des réponses individuelles serait sans doute à évaluer en intégrant la dimension de la position dans le cycle conjoncturel, mais là aussi on ne peut pas compliquer trop le modèle. À tout le moins, ces remarques ouvrent à des pistes complémentaires d'interprétation des résultats.

De plus en plus de travaux sur données individuelles (23)

Le numéro expose successivement plusieurs exemples d'utilisation des enquêtes de conjoncture, des plus conjoncturelles au plus structurelles. Une autre grille de lecture serait celle d'une utilisation des données allant des plus agrégées aux plus fines.

23. Par données individuelles, on désigne ici les réponses élémentaires données par les entrepreneurs ou les consommateurs aux enquêtes de conjoncture auxquelles ils sont interrogés, avant toute agrégation totale ou partielle.

Le premier article est le seul des six à n'utiliser comme données de base que des résultats agrégés (soldes d'opinion). Ceci traduit le recours croissant aux données individuelles issues des enquêtes de conjoncture (24). L'indicateur macroéconomique de Ferrari découle d'un travail préalable sur les réponses individuelles et d'un traitement approprié aux caractéristiques de la distribution des séries élémentaires résultantes. L'indicateur synthétique de Hild repose sur une exploitation d'une partie des réponses qui se modifie d'une enquête sur l'autre (25). Biau *et al.* posent plus explicitement la question des avantages à exploiter l'hétérogénéité des comportements de réponse pour la construction d'indicateurs résumés. Aubert et Leclair combinent les analyses sur données élémentaires et agrégées. Leurs résultats illustrent la complexité des effets de l'agrégation : celle-ci fait émerger une interprétation des résultats en termes relatifs non perceptible dans les réponses individuelles. Enfin, l'article de Naboulet et Raspiller illustre la difficulté de l'économétrie sur données de panel. L'hétérogénéité individuelle y est exploitée au maximum, permettant l'obtention de résultats originaux ; mais l'hétérogénéité résiduelle est une source de biais qu'il n'est pas toujours facile de maîtriser.

En dépit de ces difficultés inhérentes au traitement des réponses individuelles, c'est dans l'exploitation croissante de ces réponses et dans la recherche d'une meilleure compréhension de l'hétérogénéité des comportements qui leur sont sous-jacents que résident sans doute les pistes les plus prometteuses d'exploitation des résultats des enquêtes de conjoncture.

Hélène Erkel-Rousse
Insee

24. Par comparaison, dans *Économie et Statistique* (2003), seul un article exploitait des réponses individuelles.

25. Ici la dimension microéconomique ne s'apparente pas à un travail sur données de panel mais repose sur une sélection glissante de réponses sur chaque couple de deux enquêtes consécutives.

BIBLIOGRAPHIE

Allard-Prigent C., Audenis C., Berger K., Carnot N., Duchêne S. et Pesin F. (2002), « Présentation du modèle MÉSANGE, Modèle Économétrique de Simulation et d'ANalyse Générale de l'Économie », *Document de travail de la Direction de la Prévision*, mai.

Beffy P.-O., Bonnet X., Monfort B. et Darracq-Pariès M. (2003), « MZE, un modèle macroéconométrique pour la zone euro », *Économie et Statistique*, n° 367, pp. 3-37.

Basile R., de Nardis S. et Girardi A. (2006), « Pricing to Market of Exporting Firms », 28^e conférence internationale du Ciret, Rome.

Bourquard V., Carnot N., Deruennes A. et Pamies-Sumner S. (2005), « Une maquette de prévision à court terme pour la France », *Document de travail de la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique*.

Bouton F. et Erkel-Rousse H. (2003), « Conjonctures sectorielles et prévision à court terme de l'activité : l'apport de l'enquête de conjoncture dans les services », *Économie et Statistique*, numéro spécial *Analyse conjoncturelle : entre statistique et économie*, n° 359-360 - 2002, publié en avril 2003, pp. 35-68.

Carnot N. et Tissot B. (2002), *La prévision économique*, Economica.

Catinat M. (1984), « Fondement micro-économique par le déséquilibre des équations d'importation et d'exportation », *Annales de l'Insee*, n° 55-56, pp. 153-181.

Commission européenne (2006), *The Joint Harmonised EU Program of Business and Consumer Surveys, User Guide*. Téléchargeable sur le site : http://europa.eu.int/comm/economy_finance/indicators/business_consumer_surveys/userguide_en.pdf.

Doz C. et Lenglart F. (1999), « Analyse factorielle dynamique : test du nombre de facteurs, estimation et application à l'enquête de conjoncture dans l'industrie », *Annales d'Économie et de Statistique*, n° 54, pp. 91-127.

Économie et Statistique (2001), numéro spécial « L'investissement et le financement des entreprises », *Présentation générale* par A. Epaulard, n° 341-342.

Économie et Statistique (2003), numéro spécial « Analyse conjoncturelle : entre statistique et économie », *Présentation générale* par D. Ladiray, n° 359-360/2002, publié en avril 2003.

Économie et Prévision (2006), dossier « Analyse conjoncturelle », n° 172, 2006-1, pp. 1-114.

Fayolle J. (1987), *Pratique contemporaine de l'analyse conjoncturelle*, Economica.

Harvey D.I., Leybourne S.J. et Newbold P. (1997), « Testing the Equality of Prediction Mean Square Errors », *International Journal of Forecasting*, vol. 13, n° 2, pp. 281-291.

Kangasniemi J. et Takala K. (2006), « The Content of Competitiveness Assessments of Finnish Manufacturing Firms », 28^e Conférence internationale du Ciret, Rome.

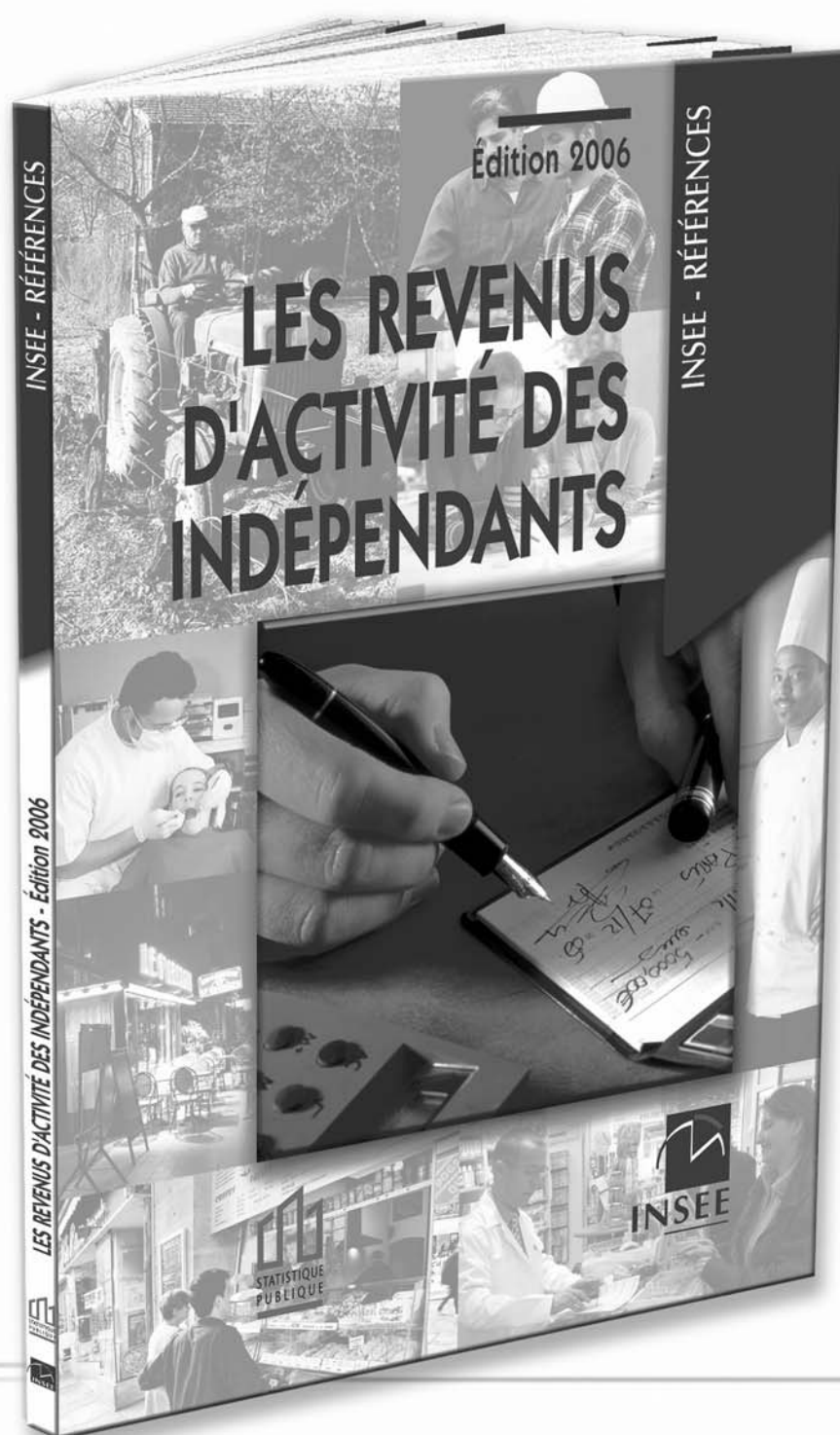
Koopmans T.C. (1947), « Measurement Without Theory », *Review of Economics and Statistics*, vol. 29, n° 3, pp. 161-172.

Malinvaud E. (2000), « The Role of Business Survey Data in Macroeconomic Research and Practice », Discours d'ouverture à la 25^e Conférence internationale du Ciret, Paris.

Mitchell J., Smith R.J. et Weale M.R. (2004), « The Impact of Survey Aggregation Methods on the Quality of Business Survey Indicators », *Rapport pour la Commission européenne*, ECFIN/2003/A3-04.

OCDE (2003), « Business Tendency Surveys: A Handbook », téléchargeable sur le site : <http://www.oecd.org/dataoecd/29/61/31837055.pdf>.

À propos des non-salariés



➤ Vue d'ensemble des revenus
des secteurs :

- de l'industrie,
- du commerce,
- de l'agriculture,
- de la santé...

En vente en librairie,
à l'Insee et sur www.insee.fr

15 € - Collection Insee-Références


INSEE