



Les cafés de la statistique

**"La statistique éclaire-t-elle
les questions de société" ?**

Soirée du 13 novembre 2012

La compétitivité des entreprises françaises

Synthèse des débats ^[*]

Depuis le début des années 2000, le solde commercial de la France est fortement déficitaire, alors qu'il était excédentaire dans la décennie précédente. Que nous apprend cette évolution sur le tissu des entreprises françaises ? Celles-ci ont-elles des caractéristiques particulières ? On pense évidemment au coût du travail, mais d'autres facteurs regroupés sous le concept de "compétitivité hors coût" entrent aussi en ligne de compte comme la spécialisation, la qualité, le mode d'organisation, l'innovation... voire aussi des paramètres macroéconomiques. De façon générale, comment peut-on décrire l'insertion des entreprises françaises dans l'économie européenne et mondiale, et comment cette insertion peut-elle évoluer dans l'avenir proche ? D'ailleurs, dispose-t-on d'une information statistique suffisante pour une telle analyse ?

Invité :

Matthieu Crozet

Conseiller scientifique au Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII)

Exposé introductif

Cette soirée a lieu peu après le paroxysme de l'effervescence médiatique autour du rapport de Louis Gallois « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française »¹. La sortie longuement préparée de ce rapport a été suivie très rapidement par l'annonce de mesures de politique économique. Le constat du rapport, et ces mesures, ont été acceptés comme raisonnables par une grande partie de l'opinion. On peut les prendre comme point de départ d'une réflexion fondée sur des choses tangibles et simples : des entreprises produisent et vendent, plus ou moins, plus ou moins cher ; qu'en résulte-t-il pour nous tous ?

^[*] Tant l'exposé liminaire que le contenu des échanges sont structurés en quelques thèmes, sans suivre l'ordre chronologique. Par ailleurs, l'identité des intervenants n'était pas toujours connue et l'on a choisi de ne pas attribuer nominativement les propos. Au reste, ceux-ci ont été reconstitués à partir des notes du secrétariat sans reprendre leur formulation détaillée. Pour retracer le débat, les thèmes sont souvent introduits sous forme d'une question : ce qui vient ensuite n'est pas la seule réponse de l'invité, mais l'ensemble des contributions des participants.

¹ Rapport au Premier ministre « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française » 5 novembre 2012 – Louis Gallois, commissaire général à l'investissement. Disponible sur www.gouvernement.fr

Un constat déprimant

Le rapport Gallois dresse un constat déprimant de l'industrie française. Attention, c'est bien de l'industrie qu'il s'agit, et seulement de l'industrie : pas de l'administration publique, pas des services, pas du non-marchand ; donc d'une part limitée de l'activité économique. Sur cette part, les faits sont clairs : la désindustrialisation, en cours depuis le début des années 1980, n'a pas décéléré, et même s'est accélérée depuis quelques années. L'industrie représentait 18 % du PIB en 2000 ; ce pourcentage est tombé à 12,5 en 2011. Deux millions d'emplois industriels ont disparu depuis 1980. La part de l'industrie dans le PIB en France est désormais une des plus faibles de la zone euro. Si la France reste le 5e exportateur mondial, ses parts de marché déclinent rapidement : ses exportations qui représentaient 13 % des exportations des pays européens en 2000 n'en représentent plus que 9 % en 2011. Alors que la France connaissait un excédent commercial au début des années 2000, elle présente un déficit depuis 2005, et ce déficit a atteint plus de 70 milliards d'euros en 2011, soit 3,5 % du PIB. La comparaison avec l'Allemagne, dont l'industrie progresse et qui présente un excédent commercial, renforce l'amertume du constat. Plus grave, l'économie française dans son ensemble n'est pas en bonne posture : croissance faible, chômage élevé et en progression. Le lien entre le constat sur l'industrie et le diagnostic général semble évident, d'où la nécessité ardente d'une réaction de politique économique, qu'il s'agisse d'un « choc » ou d'un « pacte » de compétitivité.

Définir la compétitivité

Mais qu'entend-on par compétitivité ? Pour les économistes, c'est un concept douteux : « Ne parlez pas de compétitivité aux économistes ! » recommandaient en 2003 deux spécialistes dans un rapport du Conseil d'analyse économique². On voit ce que le mot peut désigner pour un athlète dans des concours, ou pour une entreprise sur des marchés : tous deux sont engagés dans des compétitions, jeux à somme nulle où, si un participant gagne, les autres participants perdent nécessairement. Mais un pays, c'est différent : si sa richesse s'accroît, ses importations vont suivre, la demande adressée aux pays voisins va donc augmenter aussi ; le jeu n'est pas à somme nulle. On a du mal à voir où se situerait une concurrence entre les nations.

On peut néanmoins se contenter de définir la compétitivité d'un pays comme sa « capacité à gagner des parts de marché à l'exportation ». Mais en ce cas, pourquoi « être compétitif » serait-il une bonne chose pour un pays ? Est-ce que cela a un lien nécessaire avec le bien-être de ses habitants ? La réponse est évidemment « non » : il suffit d'imaginer une situation où les parts de marché à l'exportation seraient gagnées grâce à une diminution des coûts obtenue par la suppression de tout salaire minimum, la diminution de la protection sociale, la compression des dépenses publiques ; le bonheur des habitants n'en serait pas accru.

Pour d'autres, c'est l'amélioration du solde commercial qui caractériserait le gain de compétitivité. Mais là encore, rien ne prouve que cela favorise une croissance plus forte et finalement un niveau de vie plus élevé ; on n'en a aucune preuve empirique. On constate très peu de corrélation entre

² « Compétitivité », Michèle Debonneuil et Lionel Fontagné – Rapport du Conseil d'analyse économique n° 40 - 2003

l'évolution du solde commercial et la réalisation des objectifs finals de l'économie : ses variations ont plus à voir avec l'ajustement entre l'épargne et l'investissement³. D'ailleurs, rien de tel qu'une bonne crise pour améliorer le solde commercial : l'activité et les revenus baissant, les importations diminuent, et l'excédent commercial revient ! C'est ce qu'on a constaté vers 1994-1995 en France.

D'autres enfin qualifient de « manque de compétitivité » le cas où les produits d'un pays seraient trop chers parce que trop coûteux à produire. Là encore, il s'agit d'une fausse évidence. Ne faut-il pas plutôt prendre en compte les termes de l'échange, le rapport entre les prix des exportations et les prix des importations ? Dans cette perspective, c'est le contraire qui est vrai : un pays a intérêt à vendre cher ses produits et à acheter bon marché les importations dont il a besoin.

Il est donc bien difficile de définir la compétitivité d'un pays ! Divers organismes, dont l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)⁴ en sont venus à la définir comme « la capacité d'un pays à générer de hauts niveaux de bien-être dans un contexte ouvert à la concurrence ». Mais alors, l'enjeu n'est-il pas la productivité ?

L'intérêt du concept de compétitivité n'est donc pas évident. Mais il n'est pas non plus totalement inutile : il suggère de comparer son propre pays aux autres, ce qui est une occasion, en analysant les différences, de percevoir les éventuels blocages qui lui sont propres. Il met l'accent sur le commerce international, sur lequel existent des modèles simples et des données statistiques abondantes.

Retour sur le diagnostic : la France a aussi des atouts

Le « constat déprimant » du rapport Gallois mérite d'être relativisé : les statistiques ne sont pas toutes négatives ! Certes la part de l'industrie est basse en France, mais elle l'est aussi aux Etats-Unis (12 %) et dans beaucoup d'autres pays prospères, sans parler du Luxembourg. D'autres spécialisations peuvent expliquer ce niveau relatif. Par ailleurs, la France reste une grande puissance exportatrice, la cinquième du monde. Sa part de marché décline rapidement, mais moins que celles du Japon et des Etats-Unis. Et ce déclin est normal, compte tenu de la croissance de l'économie chinoise et de l'économie indienne ; il correspond simplement à la réduction du poids de la France dans l'économie mondiale, au cours d'une évolution qui est heureuse pour ces pays émergents.

Les exportations françaises sont très diversifiées, elles portent sur beaucoup de produits et se dirigent vers beaucoup de pays, et sont loin de reculer uniformément. Cependant, le nombre de couples (produits x pays) pour lesquels on note des exportations françaises significatives – ce qu'on appelle la « marge extensive du commerce extérieur » - est moins grand que pour les exportations allemandes. Et sur les quantités exportées par marché (la « marge intensive »), la France fait moins

³ L'écart entre le revenu et la consommation, c'est-à-dire l'épargne, peut servir à financer l'investissement sur le territoire national comme peuvent le faire des apports de capitaux extérieurs venus combler le déficit de la balance des paiements.

⁴ Le rapport Gallois reprend pour sa part une définition du Conseil économique, social et environnemental : « La compétitivité est la capacité de la France à améliorer durablement le niveau de vie de ses habitants, et à leur procurer un haut niveau d'emploi et de cohésion sociale, dans un environnement de qualité. Elle peut s'apprécier par l'aptitude des territoires à maintenir et à attirer les activités, et par celles des entreprises à faire face à leurs concurrentes. »

bien que l'Allemagne. Notre couverture est donc moins systématique, et moins approfondie là où elle existe.

Mais la spécialisation de la France n'est pas mauvaise : à preuve l'évolution favorable de la demande ressentie par notre pays, c'est-à-dire la moyenne des importations de tous les pays du monde pour tous les produits pondérées par les parts des couples pays-produits dans nos exportations. Autrement dit, la France n'est pas spécialisée dans l'exportation de produits en déclin ou vers des pays-clients en déclin.

N'oublions pas les services

Si l'industrie ne contribue plus que pour 12,5 % au PIB français, c'est que les autres secteurs représentent le complément ! Ainsi la France a un secteur des services développé, qui peut représenter pour elle un atout, y compris dans une perspective internationale. L'Allemagne est pour l'industrie et l'exportation industrielle ce qu'Usain Bolt est pour le 100 mètres : un champion incontesté. Mais en matière de services, la France fait mieux qu'elle : les services représentent 20 % des exportations françaises, dégagent un excédent commercial de 14 milliards d'euros, et dans ce domaine les parts de marché de la France se maintiennent. Certes il faut nuancer : nos atouts les plus importants ne sont pas dans les services de haut de gamme – informatique, consulting – dans lesquels nous sommes seulement en position moyenne, mais dans des secteurs comme le tourisme, les transports, la logistique... Reste qu'il s'agit de points forts et on s'étonne de les voir si rarement mis en avant : le plus souvent, les services sont seulement évoqués en tant qu'intrants de l'industrie et pas pour eux-mêmes. Et pourtant la patronne du Mouvement des entreprises de France (MEDEF) dirige une entreprise du secteur des services !

Prix et hors prix

Pourquoi les entreprises industrielles françaises ont-elles du mal à exporter ? Traditionnellement, on distingue la compétitivité-prix – capacité à vendre meilleur marché que ses concurrents – et la compétitivité hors prix – capacité, à prix donné, d'offrir des produits meilleurs, plus innovants, mieux emballés, mieux promus... On l'a vu, la recherche de la compétitivité-prix trouve vite ses limites. Reste que le coût du travail a augmenté plus fortement en France qu'en Allemagne pendant la dernière décennie ; le coût horaire, qui était inférieur en France, est maintenant équivalent au coût allemand. A priori, cela ne peut pas ne pas jouer sur les capacités exportatrices comparées. Pourtant, on a du mal à le constater dans les données : les produits pour lesquels les entreprises françaises gardent leur part de marché sont plutôt les plus chers ; et au niveau agrégé on ne voit rien sur les prix. L'explication est que, pour maintenir leurs positions, les entrepreneurs ont eu tendance à écraser leurs marges : mais cela pèse alors sur leur compétitivité hors prix. Quant à la compétitivité-prix allemande, elle s'est améliorée grâce à d'importantes délocalisations : l'Allemagne importe beaucoup de biens intermédiaires et a fortement misé sur l'internationalisation des chaînes de

valeur⁵. Alors, la France n'aurait pas assez délocalisé ? Un point de vue difficile à soutenir dans le débat public !

Préconisations

Parmi les nombreux remèdes proposés par le rapport Gallois, on peut en relever deux susceptibles d'emporter l'adhésion.

D'abord, il semble indiqué de chercher à se placer sur des produits haut de gamme, et cela passe par un effort vers la qualité, et donc par l'innovation. Les dépenses de recherche et développement de la France ne représentent que 2,2 % de son PIB, contre 2,8 % pour l'Allemagne, 3 à 4 % pour les pays nordiques, plus encore pour la Chine. Et ces dépenses, en France, sont plus largement qu'ailleurs des dépenses publiques. Un déficit prolongé d'investissement des entreprises en R&D finit par se voir : les entreprises françaises labellisent moins leurs produits, déposent moins de brevets... Une forte priorité doit être donnée aux mesures visant à augmenter la recherche-développement de nos entreprises.

Ensuite, il faut soutenir l'ouverture internationale des entreprises françaises. Les questions de « culture de l'exportation » ne sont pas à négliger, en particulier la maîtrise de langues étrangères : d'après des sondages d'opinion, ces compétences sont jugées importantes en Allemagne, bien plus qu'en France. Par ailleurs, le « grand marché européen » reste très incomplet dans le domaine des services, où la France est spécialisée : notre pays gagnerait à une harmonisation et une simplification des réglementations nationales qui constituent des barrières à l'entrée de nombreux pays – l'exemple des services d'architecture peut être cité. Plus largement, les marchés nationaux restant essentiellement servis par des producteurs locaux, il est naturel et souhaitable que les entreprises françaises aillent investir dans les pays émergents, là où est la croissance.

D'autres préconisations du rapport Gallois portent sur des aspects qu'on peut juger plus marginaux, comme l'accès à des moyens de financement spécifiques pour l'exportation.

Débat

Est-ce nouveau ? Est-ce grave ?

Au cours du débat, un participant s'est reporté trente ans en arrière : désindustrialisation, difficultés à l'exportation étaient déjà des thématiques inquiétantes, qui se discutaient autour du Commissariat

⁵ Le concept de chaîne de valeur a été introduit par Michael Porter. Il recouvre la décomposition du processus d'approvisionnement-production-livraison-service après-vente de l'entreprise en blocs fonctionnels d'opérations élémentaires puis, partant du constat que la valeur est le prix que le client est prêt à déboursier pour obtenir le produit qui lui est offert, la recherche des opérations les plus créatrices de cette valeur, les plus susceptibles de donner un avantage concurrentiel.

au Plan, et – déjà – de Louis Gallois, alors haut fonctionnaire au ministère de l'industrie. Ce participant regrette un manque de progrès dans les analyses, face à des constats analogues : il craint qu'on en soit encore au même point dans trente ans ! L'intervenant, plus jeune d'une génération, met en lumière les changements intervenus depuis trente ans : ouverture des capacités des grandes entreprises à créer des chaînes de valeur mondiales, émergence de nouveaux pays développés parmi les pays les plus peuplés du monde, intégration progressive des marchés de services... Pour lui, la mondialisation existe, sans aucun doute !

C'est également le point de vue d'un autre participant, qui lui aussi déplore qu'on dise la même chose depuis trente ans, notamment sur la comparaison entre la France et l'Allemagne, mais qui pense qu'on sous-estime considérablement les effets à terme des tendances actuelles. Pour lui, dans les années passées, les pays développés qui ont tiré leur épingle du jeu l'ont fait en « migrant » vers les activités à haute valeur ajoutée ; mais désormais l'ordre de grandeur des problèmes a changé, et n'a plus rien à voir avec le défi posé par le Japon dans les années soixante-dix. Aujourd'hui on voit disparaître du territoire français la plupart des productions industrielles, voire certains services : ce participant cite Thalès, ou la délocalisation en Europe de l'Est d'activités de recherche-développement du groupe Renault. Il se demande si on est sûr de pouvoir maintenir des emplois qualifiés en Europe, rappelant que le tourisme n'est porteur que d'emplois « basiques ».

Faut-il aller jusque là dans la crainte ? Pour les théoriciens du commerce international, rappelle l'intervenant, le jeu n'est pas « à somme nulle » : ce que gagnent les uns (la Chine) n'est pas nécessairement perdu par les autres (l'Europe). Les Chinois devenant plus riches, il y aura des retombées pour les autres pays. Actuellement, la Chine exporte beaucoup en prêtant ; quand elle se fera rembourser, elle importera. Il faut toujours relier le solde commercial à la comparaison entre épargne et investissement. Les Chinois ne sous-consommeront pas toujours, ils devront désépargner : la Chine connaîtra des problèmes de pays riche (et rapidement vieillissant). En 1981, le Japon faisait peur : ce n'est plus le cas maintenant...

Reste que chaque pays individuellement doit « se donner les clés d'un succès ».

Définir la compétitivité

A quelle notion de compétitivité doit-on se référer ? Qu'est ce que ça veut dire, « être compétitif », pour un pays ? Qu'est-ce qui est souhaitable ?

Un participant interpelle l'intervenant : n'a-t-il pas recherché le paradoxe en soutenant qu'un pays ne peut pas se fixer un objectif de commerce extérieur sans risquer de sacrifier le bonheur de ses habitants ? Si les entreprises sont compétitives, n'y a-t-il pas moins de chômage car elles vendent plus, et n'est-ce pas une contribution au bien-être général ? L'intervenant en convient : il a surtout voulu rappeler qu'à être poussée au bout, la proposition pouvait devenir absurde : il y a un curseur à fixer sur ce que l'on est prêt à consentir pour rechercher le succès en commerce extérieur. Il s'agit de concilier le succès des entreprises et le « bonheur économique » des salariés : il ne sert à rien de dire, soit qu'il n'y a pas de problème de compétitivité dû aux coûts (positions de certains au parti socialiste), soit que tout doit être fait pour abaisser les coûts (position qui semble parfois être celle du MEDEF).

Cette limite fixée, la discussion a donc retenu une notion large de la compétitivité d'un pays, comme étant sa capacité à « prospérer » en s'insérant dans les échanges internationaux. Une seule intervention a remis en question cette dernière clause : un participant a regretté que tout le propos se place complètement dans le cadre actuel d'ouverture des marchés, et qu'on fasse si peu de place aux débats opposant « libre échange » et « juste échange », rappelant l'attachement de Keynes aux « échanges équilibrés ». Pour ce participant, nous vivons dans un monde qui prône l'ouverture maximale au détriment des équilibres nationaux, et c'est regrettable. L'intervenant considère comme un chantier important la réciprocité dans les échanges, que ce soit au sein de l'Union européenne ou au niveau mondial. Il lui semblerait légitime que l'Europe entame une renégociation, au sein de l'Organisation mondiale du commerce, de certains avantages consentis aux pays émergents qui depuis ont cessé d'être des pays pauvres.

Si la compétitivité renvoie à une performance globale d'une économie ouverte, en quoi se distingue-t-elle de la productivité ou de l'attractivité d'un pays ? Ces deux termes ont été employés dans le débat, et considérés comme largement synonymes de « compétitivité ». La productivité inclut tout ce qui régit la capacité à générer du bien-être à travers la croissance : dans les études qui visent à déterminer la probabilité qu'une entreprise réussisse à exporter, elle écrase tous les autres facteurs, ce qui ne fait que déplacer le débat. L'attractivité d'un territoire met en jeu toutes les qualités qui, faisant de lui un « beau jardin », permettent le développement des entreprises : éducation, formation, qualité de vie, institutions ; ce qui renvoie au bien-être de la population. A ce propos, un participant s'est demandé quelle est l'évolution récente des investissements étrangers en France et s'ils sont en rapport avec le niveau de productivité des secteurs ou des entreprises vers lesquels ils se dirigent : cette question n'a pas reçu de réponse au cours de ce débat.

Territoire français ou capitaux français ?

La définition « large » de la compétitivité d'un pays amène un participant à se demander : ce qu'on cherche à développer, est-ce la production « intérieure » ou la production « nationale » ? En comptabilité nationale, le qualificatif « intérieur » est attribué à la valeur ajoutée des producteurs résidents sur le territoire économique, et le qualificatif « national » à la valeur ajoutée attribuable aux facteurs de production – travailleurs ou détenteurs de capital – résidant sur ce territoire. La différence est importante à l'heure où les grands groupes s'internationalisent de plus en plus. Les statistiques d'exportation renvoient au critère intérieur : lorsqu'un département de Siemens implanté en France exporte vers le Brésil, cela contribue aux exportations de la France, et non à celles de l'Allemagne. Comme en outre l'emploi sur le territoire national est presque uniquement lié au produit intérieur⁶, c'est bien le critère intérieur qui constitue à juste titre la préoccupation des gouvernements : le but est bien que l'insertion internationale procure, in fine, un progrès de l'emploi intérieur.

Les stratégies internationales des grands groupes peuvent avoir des conséquences diverses sur l'emploi intérieur : ainsi les entreprises allemandes ont-elles délocalisé en Europe de l'Est des unités de production de biens intermédiaires mais conservé sur le sol allemand des usines d'assemblage, et donc des emplois qualifiés. L'industrie britannique, contrairement à une idée répandue, se porte

⁶ Seuls les travailleurs frontaliers font exception

assez bien parce que la Grande-Bretagne a reçu des investissements étrangers importants, provenant d'entreprises japonaises ou allemandes. Certains constructeurs automobiles français ont gardé leurs usines en France, d'autres ont implanté des sites de production en Roumanie ou au Maroc, mais gardé leur recherche-développement sur le sol français.

A ce propos, l'intervenant souligne l'ambiguïté que prend alors le terme « industrie » : les « entreprises sans usines » annoncées il y a quelques années par Serge Tchuruk sont des réalités, l'essentiel des travailleurs de Renault en France, entreprise « industrielle » s'il en fut, sont occupés à des activités relevant des services : recherche-développement, informatique, finance, design... La « désindustrialisation » doit elle aussi être examinée avec soin : pour partie, elle provient de l'externalisation de fonctions de services antérieurement incorporées aux entreprises industrielles. Pour une autre partie, la croissance de la part des services dans le PIB correspond à une augmentation de leur part dans la consommation finale des ménages.

Il y a débat sur l'éventail des configurations internationales possibles : selon une participante, garder les services en France (notamment la recherche-développement) et délocaliser la production est loin d'être un choix toujours heureux ; elle cite à ce propos l'exemple d'EADS dont certains responsables dénonceraient les inconvénients qu'il y a à mettre la production à des milliers de kilomètres du développement. Cet exemple étonne un participant, pour qui les progrès de l'informatique permettent justement de coordonner des équipes à distance et de disposer de toutes les informations nécessaires à la recherche dans les cas infiniment complexes comme le montage d'un avion aux multiples pièces. Et l'intervenant rappelle l'exemple d'Apple, qui a délocalisé la production de ses téléphones en de multiples lieux loin des Etats-Unis. Cela dit, un téléphone mobile n'est pas un avion, chaque activité est un cas particulier et ces choix relèvent plus des études de gestion que de l'économie. Il est possible aussi, comme Renault l'a fait, d'associer en un même lieu un techno-centre et une petite usine, les grandes unités de production étant implantées ailleurs.

Le cas des importations

Et les importations, demande un participant ? Ne faut-il pas s'interroger aussi sur les raisons qui ont conduit à ce que certaines productions autrefois réalisées sur le territoire français en ont disparu, les produits en question étant désormais importés ? L'exemple donné est celui des articles de confection : jeans, tee-shirts... Pour l'intervenant, ou bien cette réflexion se situe dans le même cadre et les mêmes termes que la réflexion sur les exportations – le marché français est alors pour l'analyse un marché comme les autres ; ou bien elle débouche sur la promotion du « made in France » pour satisfaire la demande intérieure. Les exemples d'entreprises françaises qui exportent mais qui ne fabriquent pas pour le marché intérieur sont très marginaux : une entreprise qui n'est pas compétitive en France a de fortes chances de ne pas l'être du tout. Quant à promouvoir le « made in France », serait-ce une bonne politique ? Pourquoi pas, répond pragmatiquement l'intervenant, qui constate la résurgence périodique de ce slogan. Mais pour lui cela ne saurait constituer l'alpha et l'oméga d'une politique de ré-industrialisation. Il n'est pas souhaitable que les acheteurs nationaux soient prêts à prendre à leur charge n'importe quelle différence de qualité ou de prix. Et puis, beaucoup de productions font appel à des consommations intermédiaires : que veut dire « acheter une maison made in France » ? Faut-il que tous les tuyaux en plastique qu'elle contient le soient aussi ? Comment vérifier ? Etc.

Un objectif

Finalement, pour l'économiste, la question fondamentale est celle des activités qu'il faut garder, attirer ou développer en France, tant pour satisfaire la demande intérieure que pour satisfaire une demande extérieure, de façon à assurer le bien-être des habitants. Dans cette optique, faut-il garder une industrie ? Certainement oui, parce qu'il y a des actifs, des salariés, du patrimoine matériel et immatériel : le coût de la destruction serait énorme. Mais sans négliger pour autant les services, que l'on oublie trop souvent, de la base au sommet, lorsqu'on parle de commerce international. Dans le domaine des services, il y a des barrières aux échanges que l'on peut identifier, barrières administratives pour l'essentiel : pour une fois qu'on identifie un problème et sa solution, pourquoi se priver d'avancer ?

Faudra-t-il, comme l'énonce plaisamment un participant, que le plombier français devienne un symbole aussi célèbre que son homologue polonais ? Un autre participant, citant Michael Porter, va dans le même sens en déplorant la réticence de la France à « appuyer à fond sur ses avantages comparatifs », par exemple en matière de tourisme.

Les remèdes globaux

Face à un déficit du commerce extérieur, un remède traditionnel était de dévaluer la monnaie nationale : ce remède n'est pas accessible pour la France dans la zone euro.

L'euro est-il surévalué par rapport au dollar et au yen ? demande un participant, qui s'interroge aussi sur la sous-évaluation du yuan chinois. Y aurait-il une base objective pour proposer de meilleures parités entre les monnaies ? L'intervenant précise que le yuan est certes sous-évalué, mais de moins en moins ; sa remontée est freinée par son « accrochage » à un panier de monnaies dont le dollar est la composante essentielle. Quant à l'euro, dans la mesure où la balance commerciale de la zone euro est à peu près à l'équilibre, il ne connaît pas tellement de problème de taux de change. Une dévaluation de l'euro serait favorable à la France et à l'Italie, mais pas à l'Allemagne : difficile de trouver un accord européen pour cela. Le problème est celui des résultats économiques divergents des différents pays de la zone.

Mais, demande un participant, dans le cadre de l'Europe, quel est l'inconvénient d'un déficit national, en dehors des problèmes d'emploi ? L'Allemagne peut-elle avoir des inquiétudes sur l'euro du fait de la France ? Y a-t-il à ce sujet des dispositions dans le traité européen ? Pour un « pur Européen », un déficit national ne pose ni plus ni moins de problème que pour un « pur Français » un déficit régional (« de la Charente-Maritime ») : l'ajustement monétaire n'étant pas possible, restent les deux voies de « l'ajustement par transferts » et de « l'ajustement réel ». L'ajustement par transfert, c'est le jeu de la solidarité entre pays de l'Union (versus : entre régions), les excédentaires transférant des ressources aux déficitaires (« les riches payant pour les pauvres ») ; ou encore la migration de travailleurs des zones déficitaires vers les zones excédentaires. L'ajustement réel, c'est ce qu'on appelle actuellement « dévaluation intérieure » : baisse des salaires, et appauvrissement, dans les zones déficitaires. Laquelle de ces deux solutions est la plus souhaitable ? A cette question, l'économiste n'apporte pas de réponse ; c'est une question d'accord politique, soit pour un budget

commun, soit pour un creusement des inégalités entre pays : chacune de ces issues rencontre des résistances et entraîne des risques d'éclatement.

Le débat n'a pas du tout abordé les questions de coût du travail en France, ni les mesures proposées par le rapport Gallois pour l'alléger. Seule remarque, formulée par l'intervenant : une baisse des charges s'appliquerait à toutes les entreprises, alors que 80 % d'entre elles n'exportent pas, et que parmi les 20% restantes une grande majorité exportent très peu. S'il s'agit seulement de favoriser l'exportation, c'est donc une mesure très coûteuse. S'il s'agit de rendre les entreprises françaises plus compétitives, y compris sur le marché intérieur, c'est différent.

Un participant met en lumière certains impacts de la désindustrialisation sur la société française. La croissance relative des services s'est accompagnée d'une féminisation de l'emploi : tous les emplois créés ont été occupés par des femmes. Et du point de vue territorial, destructions et créations d'emploi ne concernent pas les mêmes territoires. Le grand quart nord-est de la France, Alsace exclue, sort sinistré de cette période : disparition d'une industrie qui y était structurante, pas d'attractivité (mer, universités de premier plan...), pas de tourisme... ; au contraire, le Nord réussit à trouver des relais malgré son passé industriel. En effet, la reconversion des salariés n'est pas « un chemin parsemé de roses » dans une période comme celle que nous vivons. Selon l'intervenant, une des difficultés de l'économie française réside dans sa faible capacité d'adaptation. Lors des difficultés de l'industrie automobile américaine, la région de Detroit a perdu 15 % de sa population en quelques années ; avec le redressement, la population revient. Les familles américaines déménagent cinq à six fois plus souvent dans leur vie que les familles françaises, ou plus généralement que les familles européennes (la situation étant intermédiaire au Royaume-Uni). Les blocages administratifs ou fiscaux (droits de mutation) contribuent à rendre les Français trop peu mobiles : il faudrait au moins permettre, à ceux qui acceptent de bouger, de le faire.

La centralisation française, enfin, a été citée par un participant comme une cause possible de notre manque de compétitivité. Pour ce participant, la région est l'échelon territorial pertinent pour traiter des problèmes de compétitivité : or, dans notre pays de grands groupes industriels et d'ingénieurs des mines jacobins, on a laissé tomber les politiques territoriales nécessaires aux « entreprises de taille moyenne » (ETI). Il y voit une grosse différence avec, par exemple, le Pays basque espagnol. L'intervenant appelle à faire preuve sur ce sujet (comme sur d'autres) de pragmatisme et non de dogmatisme. Certes le Pays basque espagnol et la Catalogne sont des réussites économiques, mais quid de la Sicile, ou de l'Andalousie, qui bénéficient aussi d'autonomies locales importantes ? La centralisation est-elle le point-clé, ou n'est-ce pas plutôt la capacité des industriels ou des syndicalistes à influencer leurs dirigeants pour mettre en œuvre de bonnes politiques qui compte ? Cela dit, certains accompagnements se doivent d'être proches des entreprises : on peut s'étonner qu'Ubifrance, organisme d'Etat chargé d'appuyer les entreprises à l'exportation, n'ait pas des implantations régionales plus étoffées. Mais n'oublions pas l'importance de politiques nécessairement nationales : réglementation du marché du travail, éducation, innovation, fiscalité...

Au niveau des entreprises

Un participant s'interroge : les difficultés des entreprises françaises à l'exportation viennent-elles de leur choix du « milieu de gamme » ? C'est une opinion qu'on entend souvent : selon l'intervenant,

elle n'a pas valeur générale, car il y a des contre-exemples. Ainsi l'Italie s'est orientée vers le très haut de gamme pour certaines de ses productions, et n'a pourtant pas réussi à rééquilibrer ses échanges dans ces domaines.

Un autre défaut de l'industrie française serait la mauvaise qualité des relations entre entreprises, notamment de donneurs d'ordres à sous-traitants : ces relations seraient « plus brutales » qu'en Italie ou en Allemagne. Là aussi, il s'agit d'un constat très répandu ; mais est-ce une explication des contre-performances ? Dans les années quatre-vingt, les structures industrielles du Japon étaient données en exemple : grands conglomérats (« keiretsu ») organisés autour d'une banque ; mais dans les années quatre-vingt dix, la banque s'écroule, et tout s'écroule. Les fameux « districts industriels » italiens ont été des réseaux efficaces dans les années soixante et soixante-dix, mais le sont de moins en moins depuis : ils n'obtiennent pas des résultats si merveilleux. Tout joue : la structure de marché, l'organisation industrielle, le cadre institutionnel et la culture des individus ; il est compliqué de dégager des préconisations robustes.

En toute hypothèse, pour figurer dans les échanges internationaux, les entreprises ont besoin de recherche-développement (R&D). L'effort de R&D en France n'est pas ridicule, considère un participant, mais repose pour beaucoup sur l'Etat et les institutions publiques. Où sont les entreprises ? Pourquoi en font-elles si peu ? L'intervenant confirme que la R&D française représente 2,2 % du PIB en 2010, ce qui est un niveau moyen parmi les pays comparables, mais qu'il s'agit pour une large part de recherche fondamentale, et moins qu'ailleurs de recherche qui aide à produire des biens industriels et à être productif. Un autre participant se demande s'il ne faudrait pas plutôt mettre le projecteur sur l'innovation : que sait-on en ce domaine ? Quels sont les facteurs qui facilitent ou qui retiennent ? Est-il exact, renchérit un autre, que nous aurions en France une bonne capacité à innover, mais que nous serions mauvais dans l'exploitation pratique des brevets déposés ? Une participante, faisant référence au concept de « dépense intérieure de recherche-développement », estime que la R&D ne recouvre que les aspects techniques du phénomène plus large qu'est l'innovation, en laissant de côté des aspects intangibles : marketing, design, méthodes d'organisation. Dans les indicateurs de l'OCDE, figure un critère sur la coopération entre la recherche publique et celle des entreprises : ce coefficient est pour la France d'une faiblesse extrême. Mais la recherche privée a fait, selon elle, de gros progrès dans les années récentes. L'intervenant évoque les structures de l'enseignement supérieur français : les grandes écoles attirent les meilleurs bacheliers ; or fort peu d'entre elles, à l'exception des plus prestigieuses, les emmènent vers la recherche. On sépare les ingénieurs des innovateurs. On pratique moins l'apprentissage, l'alternance. S'agissant de l'innovation, il confirme qu'elle n'est pas uniquement technologique ; elle peut concerner aussi les processus de production, l'amélioration des méthodes de gestion, le marketing, le service au client, etc. On a peu de données là-dessus, on ne sait pas mesurer, c'est un défi pour les statisticiens ; alors qu'on mesure bien l'effort de R&D, et les nombres de brevets ou de labels déposés.

Les problèmes de financement n'avaient pas été placés par l'intervenant dans son exposé au premier rang des explications et des recommandations : ceci a fait réagir un participant, qui a un point de vue différent nourri par sa perception du problème particulier de l'innovation. Puisque, dit-il, les produits qu'on achètera dans dix ans n'existent pas encore, l'innovation est un facteur important :

or, les efforts que les administrations et les entreprises de conseil font pour favoriser l'innovation dans les PME sont rendus très difficiles, presque « barrés », par les problèmes de financement. Les exemples abondent. La création de logiciels⁷ est une activité risquée. Quatre jeunes entreprises françaises repérées il y a un an par l'INRIA ont été rachetées : trois sont devenues américaines, une israélienne. Leurs centres principaux de production se déplacent donc. Ce participant cite un autre exemple dans le domaine des équipements au domicile pour aider les personnes âgées : l'entrepreneur limite ses ambitions, car il pense « on ne va jamais nous suivre » ; le relais n'est pas pris pour passer au deuxième niveau de développement. C'est tout le système français qui apparaît, pour ce participant, comme « rétif à l'innovation » : un fabricant français de balances reliées à Internet, qui exporte déjà aux Etats-Unis, renonce à postuler à un appel d'offres du secteur hospitalier en France à cause des lourdeurs administratives (autorisations à recueillir, attente pour une décision de la Sécurité sociale), et c'est un producteur coréen qui est retenu. Une entreprise française, Thomson Consumer Electronic, a inventé le compact-disc, la Hi-FI, l'autoradio, et déposé les brevets correspondants : aujourd'hui, pour le CD, Philips a racheté EMI, Blaupunkt a pris le marché de l'autoradio. La possibilité de se financer est un facteur très important ! Pour l'intervenant, on touche là à une limite du diagnostic économique : peut-on évaluer le degré d'aversion au risque des financiers d'un site ? Bien malin qui saurait le faire.

Des instruments d'observation inadéquats ?

Un participant relève le caractère complexe de tout ce qui a été discuté. Beaucoup d'idées simplistes méritent d'être démontées, comme l'a fait l'intervenant. Les idées nuancées débouchent nécessairement sur des subtilités, que ce soit en matière macroéconomique ou microéconomique ; et pas sur des remèdes simples et généraux. Ce participant avance l'hypothèse selon laquelle cette difficulté à comprendre et à agir résulterait de l'utilisation d'instruments d'observation inadéquats. Lorsque le journal « Le Monde » publie un dossier économique, on y trouve côte à côte : des explications générales mais souvent simplistes rédigées par des journalistes ; des informations sur les marchés financiers ; et des histoires vécues mais ponctuelles racontant le remplacement de tel directeur général d'entreprise... Tout cela n'est pas relié de façon intégrée pour comprendre les véritables dynamiques sur les vingt dernières années. Ne faudrait-il pas que certains chercheurs s'attachent à l'étude de ce que François Perroux appelait les « macro-décideurs » ? Pour comprendre la compétitivité allemande, on est condamné à choisir entre deux courants de pensée : l'un ne met l'accent que sur les réformes Schröder et le coût du travail, l'autre monte en exemple telle famille capitaliste qui a su dans tel « land » faire prospérer son entreprise pendant trente ou quarante ans. Comment relier ces différentes approches ?

Pour l'intervenant, on risque de se tromper en prenant des solutions trop éloignées, ou trop proches, de l'analyse microéconomique. La crise économique de 2008-2009 a suscité deux sortes de critiques aux économistes : « vous avez oublié la macroéconomie » et « votre microéconomie s'est tournée vers des questions anecdotiques, pas sur les vrais problèmes ». On est nécessairement à cheval entre le « micro » et le « macro » : le constat est « macro », mais l'essentiel des outils est au niveau « micro ». Significatif est le tournant pris, en économie du développement, par une

⁷ Le logiciel est un « produit immatériel » : ces entreprises classées dans le secteur des services ne sont pas des entreprises qui fournissent des services.

économiste comme Esther Duflot. On sait grâce au développement des statistiques à quel point la macroéconomie est « granulaire » : en France, 80% des exportations sont réalisées par mille entreprises. C'est très peu ; une erreur de mesure peut provoquer un effet visible au niveau global.

Il y a donc bien un défi à relever : articuler les histoires d'entreprises particulières et l'évolution des grands agrégats de l'économie.



Sources :

[1] « Les ressorts de la compétitivité » Antoine Berthou et Matthieu Crozet – L'économie mondiale 2012 pages 104-118 – Editions La Découverte 2011

[2] « Le club très select des firmes exportatrices » Matthieu Crozet et Thierry Mayer - Lettre du CEPII n°271 – octobre 2007

[3] « Le club « ultra-select » des firmes exportatrices de services » Matthieu Crozet, Daniel Mirza et Emmanuel Millet - Lettre du CEPII n°302 – novembre 2010

[4] « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française » Louis Gallois – Rapport au Premier ministre – novembre 2012