



Document de travail

N° 04.2013

La compétitivité de l'industrie française : évolution des débats, initiatives et enjeux

Catherine Sauviat et Claude Serfati***

* Chercheure à l'Ires, catherine.sauviat@ires.fr

** Chercheur associé à l'Ires, claudio.serfati@ires.fr

m a i • 2 0 1 3

Institut de recherches économiques et sociales

16, bd du Mont d'Est - Noisy-le Grand • tél. 01 48 15 18 90 - Fax 01 48 15 19 18 • www.ires.fr

Sommaire

Introduction	7
1. De la politique industrielle a la compétitivité coût	8
<i>Le débat au début des années 1980</i>	8
<i>De la résurgence du débat dans les années 2000 au rapport Gallois</i>	10
<i>Le débat actuel mis en perspective</i>	13
2. La compétitivité coût en question	15
<i>Le coût du travail</i>	15
<i>Le coût du capital et des consommations intermédiaires</i>	17
3. Un positionnement défavorable de l'offre des entreprises	20
<i>Un niveau de gamme insuffisant</i>	20
<i>Une spécialisation internationale inadaptée</i>	23
<i>Une industrie insuffisamment puissante</i>	23
<i>Une spécialisation sectorielle et géographique inadéquate</i>	24
4. Un dualisme croissant du système productif national	27
<i>Une dissociation croissante entre les grands groupes et le reste du système productif</i>	27
<i>Des filières de production désarticulées</i>	28
5. Pour un retour à la notion de « compétitivité structurelle »	31
6. La compétitivité, un enjeu désormais commun pour les partenaires sociaux ...	32
<i>Des accords de compétitivité emploi ...</i>	33
<i>... aux accords de maintien de l'emploi</i>	33
En conclusion	37

Résumé

La compétitivité est devenue centrale dans les débats de politique économique en France, après que de nombreux rapports dont le dernier en date, le rapport Gallois, l'eurent remise au goût du jour dans les années 2000. Elle est même apparue plus récemment comme un enjeu commun des partenaires sociaux. Ainsi l'illustre la signature de l'ANI du 13 janvier 2013 par les trois organisations patronales françaises et trois organisations syndicales, retranscrit dans la loi sur la sécurisation de l'emploi adoptée par le Parlement le 14 mai. Elle a également inspiré la création du Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, dispositif visant à créer un « choc d'offre » par le truchement d'un allègement des charges fiscales des entreprises à hauteur de 20 milliards €. D'une question liée jusqu'au début des années 1980 à la politique industrielle, elle a fini par se réduire au cours des années à celle de la compétitivité coût, vue pour l'essentiel sous le prisme du coût du travail. Cette focalisation sur la compétitivité coût, et plus particulièrement sur le coût du travail, a sans doute été renforcée par le jeu même des mécanismes inhérents à l'Union économique et monétaire et par le primat donné par la Commission européenne à la concurrence, comme principal vecteur des spécialisations industrielles des pays membres. Ce faisant, le débat actuel a occulté des facteurs tels que le dualisme croissant du système productif et sa spécialisation inadaptée qui, sur le long terme, apparaissent centraux aux problèmes que rencontre l'industrie française aujourd'hui. Si l'objectif de réindustrialisation poursuivi par les pouvoirs publics doit être pris au sérieux, il y aurait tout intérêt à revenir à la notion de compétitivité structurelle et à renouer avec une réflexion holiste, à l'instar du débat en cours aux Etats-Unis sur l'érosion des « communs industriels ».

Abstract

The competitiveness of the French industry has become a core issue in recent years, as evidenced by the numerous official reports addressing the question during the 2000s and by the Gallois report more recently. This issue even appeared at the beginning of 2013 as representing a common challenge both to employers and unions. The national collective bargaining agreement signed by three organizations of employers and three unions on January 13, 2013, retranscribed by the Employment Securitisation Act voted by the French Parliament on May 14, can be interpreted in this way. The issue has also inspired the adoption of the «Tax credit on competitiveness and employment», a measure that aims at creating a «supply shock» through a 20 billion euro reduction of taxes for firms. While competitiveness was clearly addressed in the early 1980s as a component of government industrial policy, it has increasingly been focused on the narrow objective of cost-competitiveness, mainly of labour costs. This bias may have been reinforced by the specific mechanisms of the Economic and monetary union and by the priority given by the European Commission to competition as a means of determining industrial specializations. In consequence, the current debate on competitiveness has ignored the long term structural problems of French industry, such as the growing 'dualism' of its productive system, and its inappropriate specialization. If the government's objective to reindustrialize or revitalize French industry is to be taken seriously, there is a real need to come back to the concept of «structural competitiveness» and to renew with a holist approach, in the way the US debate on the erosion of the «industrial commons» has done.

La compétitivité de l'industrie française : évolution des débats, initiatives et enjeux

Introduction

La publication du rapport remis par L. Gallois au Premier ministre en novembre 2012 ¹ focalise largement l'attention sur les problèmes de compétitivité de l'industrie française. Ce qui est en cause est la place de l'économie française dans les processus de mondialisation contemporain. De façon brève, on peut considérer que les formes actuelles de mondialisation se caractérisent par trois facteurs principaux : a) la finance dont la forte croissance est bien supérieure à celle du PIB et du commerce de biens et services ², grâce la liberté de circulation permise par la déréglementation des marchés financiers, b) la réorganisation des filières de production mondiale à l'initiative des grandes sociétés transnationales, dont les stratégies de délocalisation, d'externalisation ont facilité la fragmentation internationale des étapes successives de conception, de production et de distribution des produits mis sur les marchés, c) des politiques publiques qui ont facilité le développement de l'internationalisation des flux de capitaux et de biens et services.

La France n'est pas le seul pays en Europe, en dépit des déclarations qui tendent à faire de la compétitivité une singularité nationale, à être confronté aux fortes mutations produites par la mondialisation. L'Union européenne présente en effet cette situation paradoxale d'être une puissance de premier ordre mondial (en termes de PIB, de commerce mondial, y compris en excluant le commerce intra-UE, très proche des Etats-Unis pour l'exportation de services financiers, de flux d'Investissements directs étrangers, etc.), et de connaître une récession depuis 2007, conjuguée à une forte hausse du chômage (plus de 12 %). La plupart des pays de l'UE enregistrent une détérioration de leur balance commerciale, et le contraste s'approfondit avec les excédents croissants de l'Allemagne.

L'économie française suit néanmoins une évolution préoccupante. Bien qu'elle soit classée parmi les pays aux « *performances significatives* » en termes de compétitivité internationale par un rapport de la Commission Européenne ³, aux côtés de l'Allemagne, du Danemark, de la Finlande, de la Suède, de l'Autriche, de l'Irlande, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la Belgique, la baisse de la part de ses exportations sur les marchés mondiaux, l'aggravation de ses déficits commerciaux sont une source de fortes inquiétudes. Cette évolution globale négative est perceptible dès la fin des années 1990. Cependant l'observation de séries longues indique, à l'exception du matériel de transport, que

1. Cf. « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française », Rapport au Premier ministre, 5 novembre 2012.
2. A titre d'exemple, le rapport entre le volume de transactions financières sur les marchés des changes et le volume du commerce mondial de biens et services est passé de 50 à la fin des années 1970 à 100 aujourd'hui. Ce qui signifie que seulement 1 % des transactions financières est relative au commerce, voir le site de la CNUCED, <http://dgff.unctad.org/chapter1/1.2.html>
3. Cf. Commission Européenne [2012], « Industrial Performance Scoreboard and Member States' Competitiveness Performance and Policies », *SWD* (2012) 298.

le solde de la balance commerciale de biens industriels au cœur de la production est déficitaire presque en permanence depuis une trentaine d'années ⁴. La perte de parts de marchés à l'exportation au début des années 2000, qui s'est accélérée depuis 2007, doit à l'évidence conduire à un examen approfondi des facteurs qui fondent la compétitivité ⁵ de l'économie française.

L'investigation ne peut se réduire à un facteur quasi exclusif, le coût du travail, ainsi que cela a été répété rapport après rapport depuis plusieurs années en France. Nous soulignons dans une première partie le glissement progressif de la question qui, posée initialement en termes de politique industrielle, finit par se réduire à celle de la compétitivité-coût en quelques décennies, et pour l'essentiel à sa composante coût du travail. Dans les parties suivantes, ce document de travail passe en revue les principales dimensions de la compétitivité industrielle, qui portent successivement sur l'ensemble des coûts (deuxième partie), les problèmes d'offre des entreprises (troisième partie), la structuration du système productif autour de quelques grands groupes (quatrième partie), avant de souligner l'intérêt de revenir à la notion de « compétitivité structurelle » (cinquième partie). La sixième partie souligne que la compétitivité coût est devenue, quoique plus tardivement qu'ailleurs, une préoccupation commune des partenaires sociaux en France, comme en témoigne la signature de l'accord national interprofessionnel du 13 janvier 2013 ⁶, retranscrit dans la loi sur la sécurisation de l'emploi adoptée par le Parlement le 14 mai 2013.

1. De la politique industrielle à la compétitivité coût

Le débat sur la compétitivité de l'industrie française, relancé récemment par le rapport Gallois paru en fin d'année 2012, n'est pas nouveau. Ses racines remontent à la crise économique du milieu des années 1970 et à la montée concomitante du chômage, combinées à l'apparition de déséquilibres de la balance commerciale. La stratégie de désinflation compétitive mise en place en 1983 inaugure une rupture de politique économique, du point de vue de sa doctrine comme de ses objectifs et de ses moyens. La compétitivité en devient un des enjeux majeurs, qui place la réduction du coût du travail au centre des débats et va parvenir à effacer progressivement, dans le contexte de la libéralisation mondiale des échanges et de la constitution du grand marché intérieur européen, toutes les réflexions menées jusqu'alors dans le cadre de la politique industrielle française.

Le débat au début des années 1980

Il y a plus de trente ans, la politique d'austérité, par le truchement de la désindexation des salaires sur les prix fut justifiée au nom de la « désinflation compétitive » (plan Delors, 1982), expression visant explicitement le coût salarial, car derrière l'inflation, l'idée est que la hausse des salaires provoque une « spirale » inflationniste, et donc dégrade la compétitivité internationale de l'économie française ⁷. La « contrainte extérieure » et l'accélération de l'internationalisation des économies constituent alors un cadre contraignant pour la mise en œuvre des mesures de politique industrielle des gouvernements Mauroy puis Fabius.

-
4. Données disponibles sur le site de l'INSEE, « Echanges extérieurs », http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&id=102
 5. La suite de ce document de travail revient sur la notion controversée de compétitivité d'une économie nationale. Un consensus s'établit pour la définir comme la capacité d'une nation à maintenir ou à accroître ses parts de marché mondial, tout en augmentant le revenu réel de sa population » (pour une présentation, voir M. Debonneuil et L. Fontagné, *Compétitivité*, Conseil d'analyse économique, 40, 2003). Cette définition est similaire à celle donnée dans les débats sur la compétitivité de l'économie américaine au tournant des années 1980 par le Competitiveness Policy Council, « Building A Competitive America dans son « First Report to the President and Congress », mars 1992.
 6. L'accord pour un nouveau modèle économique et social au service de la compétitivité des entreprises et de la sécurisation de l'emploi et des parcours professionnels des salariés a été signé le 13 janvier entre le MEDEF, l'UPA, la CGE-PME et 3 organisations syndicales (CFDT, CFE-CGC et CFCTC), à l'exception de la CGT et de FO.
 7. Cette inflexion majeure fut d'ailleurs suivie assez rapidement (dès 1985) par des mesures prises par P. Bérégovoy alors ministre des Finances qui visaient à transformer le système financier français. Le gouvernement français fut sur le continent européen, l'un des promoteurs de la globalisation financière.

Toutefois, au début des années 1980, il y a une réelle prise de conscience que l'insertion de l'industrie française dans l'économie mondiale ne transforme pas pour autant la compétitivité en élément surdéterminant auquel toutes les mesures mises en œuvre devraient être subordonnées. L'objectif de compétitivité est une composante intégrée à la politique industrielle, ce qui signifie qu'elle résultera comme le dit L. Gallois à l'époque d'une politique résolue⁸ qui exige plusieurs types d'actions : densifier le tissu industriel, frappé par le sous-investissement dans les années 1970, s'appuyer sur les points forts (aéronautique et espace, défense, nucléaire, télécommunications), renforcer les points faibles par des politiques dites de « filière » (par exemple le Plan action pour la filière électronique ou PAFE, le Plan machine-outil), consolider les grands groupes français en leur permettant d'acquérir une dimension mondiale. Cette politique orientée vers l'industrie est menée conjointement à une volonté de promouvoir un effet d'innovation technologique significatif (Etats généraux de la technologie en 1982), mais l'effort ne persista pas, en sorte que le ratio « dépenses intérieures de R&D/PIB » a continuellement baissé au cours de la décennie suivante (2,37 % en 1991 contre 2,19 % en 1999).

En somme, l'idée directrice, qui aura néanmoins beaucoup de mal à passer dans les faits, est que la capacité de l'industrie française à faire face à la concurrence étrangère, dépend de multiples facteurs : son organisation interne, ses relations avec les autres secteurs, l'interdépendance des relations marchandes mais aussi non-marchandes au sein de l'économie, du fait du rôle de l'Etat. Ainsi, de la même façon que le dynamisme de l'industrie automobile dépend de la bonne qualité des infrastructures routières, il est évident qu'une industrie manufacturière performante repose sur un solide secteur de la machine-outil et des biens d'équipement professionnel⁹. Comme le développement technologique – en particulier celui issu des progrès de l'électronique – opère de façon transversale dans de nombreux secteurs, les filières de production à développer doivent mettre en relation les différents secteurs industriels qui tireront profit de complémentarités technologiques, organisationnelles, de marché : tel est en particulier l'objectif du PAFE¹⁰.

Une partie des décisions et des débats sur la politique industrielle et la compétitivité internationale conduite au début des années 1980 a été ensuite submergée par les transformations majeures de l'environnement tant économique qu'idéologique : la libéralisation des flux de commerce et de capitaux avec la création de l'OMC en 1995 d'une part, le discrédit dont les politiques interventionnistes sont l'objet au profit de politiques de « soutien au marché » d'autre part. La philosophie de la Commission européenne consistera en effet à réduire la politique industrielle à une politique de la concurrence, c'est-à-dire à la seule surveillance de l'intervention des gouvernements en faveur des secteurs industriels en difficulté (aides d'Etat) et sur les marchés.

Certes, les références à la compétitivité de l'économie française n'ont pas totalement disparu au cours des décennies 1990 et au début des années 2000. La réalité s'impose en effet avec brutalité, au rythme soutenu des annonces d'aggravation du déficit du commerce extérieur et des pertes de marchés de l'industrie française¹¹, des fermetures de sites par de grands groupes industriels délocalisant des segments d'activités, qui formaient souvent des éléments constitutifs de l'histoire industrielle du pays (textile-habillement-confection, sidérurgie). Mais à la différence de la période précédente, les politiques d'ensemble cherchant à concilier la cohérence des capacités industrielles de la France et sa compétitivité

8. Voir par exemple, L. Gallois « La politique industrielle de la France », *Revue d'économie industrielle*, vol. 23. 1^{er} trimestre 1983. pp. 1-6. L. Gallois a été nommé Directeur général de l'industrie en 1982. Pour la période antérieure à 1981, l'objectif de la nouvelle politique économique est de rétablir la compétitivité internationale de l'industrie française, voir C. Stoffaës, « Les réorientations de la politique industrielle », *Revue d'économie industrielle*, vol. 14, 4^e trimestre 1980, p. 222.

9. Cf. J. Mistral, « Compétitivité et formation du capital en longue période », *Economie et statistique*, n°97, février 1978.

10. Ces approches de la politique industrielle s'inspiraient en partie des débats et propositions de chercheurs et universitaires, conduits au cours des années 1970 et qui étaient largement relayés dans la *Revue d'économie industrielle*.

11. Les parts de marché mondiales de la France dans les exportations de marchandises sont passées de 6,3 % en 1990 à 3,3 % en 2011. Seul le Royaume-Uni enregistre une baisse du même ordre, cf. N. Bricq, « Résultats du commerce extérieur en 2012 », 07/02/2013.

internationale ont disparu. D'une certaine manière, et bien que ceci ne soit pas exprimé publiquement par les décideurs, la compétitivité industrielle de l'ensemble de l'économie française tend à se confondre avec la capacité des grands groupes à faire face avec succès à la concurrence, en exportant dans un premier temps, puis en délocalisant d'abord leurs activités de production, et ensuite, leurs activités de R&D à la fin des années 2000.

De la résurgence du débat dans les années 2000 au rapport Gallois

La question de la compétitivité, un temps mise en sourdine, ressurgit dans le débat public au tournant des années 2000. Elle s'impose dans l'ensemble de l'Union européenne avec une série de rapports qui pointent le retard de la zone face aux Etats-Unis¹². Elle est portée par le patronat, popularisée par la multiplication de rapports de cabinets d'études et de conseil qui classent l'attractivité des nations comme on le fait d'élèves au sein d'une classe, et cela à partir de critères qui sont loin de faire l'unanimité¹³ ; enfin, elle est relayée par le personnel politique.

Les rapports et études suivis de recommandations se multiplient, certains émanant du Conseil d'analyse économique (CAE), créé à la fin des années 1990 afin d'éclairer les choix de politique économique du gouvernement, d'autres produits par les think tanks patronaux. En 2003, la compétitivité de la France fait l'objet d'une analyse économique détaillée dans un nouveau rapport du CAE publié sous la responsabilité de M. Debonneuil et de L. Fontagné¹⁴. Le rapport rappelle la complexité de cette notion et son caractère multidimensionnel. Le rétablissement de la compétitivité prix de la France, comme résultat de la politique de désinflation compétitive, est salué par les auteurs, qui insistent néanmoins sur l'importance de la compétitivité hors prix. De ce point de vue, leur constat est moins satisfaisant : faible spécialisation dans les produits de haute technologie, insuffisance des dépenses de R&D et du nombre de brevets déposés, notamment dans le secteur des TIC, dans un contexte d'intégration européenne fondé sur la concurrence fiscale et sociale. Le rapport note la perception positive des produits français sur le marché mondial, mais aussi sa possible dégradation en raison d'un dynamisme technologique insuffisant susceptible d'affecter à terme le niveau de qualité des produits. Trois ans plus tard, il est mentionné dans un autre rapport du CAE que la perte de compétitivité de l'industrie française résulte d'un ensemble de facteurs au sein desquels le coût du travail n'intervient que secondairement. Trois causes essentielles expliquent selon les auteurs les pertes de marché des exportations manufacturières de la France entre 1997 et 2004 : les évolutions du commerce mondial, un positionnement géographique défavorable et la détérioration de la compétitivité-prix en raison de l'appréciation de l'euro¹⁵.

A partir du milieu des années 2000, une nouvelle préoccupation apparaît dans les travaux du CAE. L'attention se porte sur la recherche des explications des performances de plus en plus divergentes de l'industrie manufacturière de la France et de l'Allemagne¹⁶. Un rapport du CAE y est entièrement consacré¹⁷. A partir d'une approche microéconomique, il s'agit pour ses auteurs de comprendre les clefs de ce que certains considèrent comme la réussite du « modèle allemand ». L'une des explications avancées réside dans l'augmentation des biens intermédiaires importés en provenance des pays d'Europe centrale à faible coût (les PECO), résultat d'une stratégie d'externalisation par les firmes allemandes de

12. Depuis le rapport Delors de 1995, la Commission européenne consacre chaque année un rapport à la compétitivité de l'Union européenne.

13. Voir par exemple, l'analyse critique S. Grégoir et F. Maurel « Les indices de compétitivité des pays : interprétation et limites », Complément A à M. Debonneuil, L. Fontagné (2003), *op. cit.* et B. Coeuré et I. Rabaud, 2003, « Attractivité : analyse, perception et mesures », *Economie et Statistiques*, n° 363-364-365.

14. Cf. M. Debonneuil, L. Fontagné (2003), *op. cit.*

15. Cf. A. Deruennes, « Quelle lecture faire de l'évolution récente des exportations manufacturières françaises ? », Complément A dans P. Artus et L. Fontagné, *Evolution récente du commerce extérieur français*, CAE, 2006

16. Cf. P. Artus et L. Fontagné (2006), *op. cit.*

17. Cf. L. Fontagné et G. Gaulier, Les performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, CAE, *La documentation française*, Paris, 2008. Voir également : Cercle des économistes, « L'Allemagne, un modèle pour la France ? » Contributions de P. Artus, A. Brender, C. Stoffaës, L. Fontagné, J-L. Levet, J-H. Lorenzi et A. Cartapanis, PUF, Paris, 2009.

certains segments de leur chaîne de valeur, qui sont ensuite réexportés. L'autre explication, qui n'est pas centrale au rapport, renvoie à une redéfinition du compromis salarial initial (modération salariale et amélioration de la profitabilité des entreprises grâce aux réformes du marché du travail, de la protection sociale et à l'érosion de la négociation collective de branche), épargnant autant que faire se peut les industries exportatrices et le noyau dur de la main-d'œuvre. Les auteurs soulignent que dans le cadre de la zone euro, cette stratégie de gains de parts de marché (i.e. de compétitivité) au détriment de ses principaux partenaires commerciaux et de dépendance de l'Allemagne à la demande externe (exportations) est non coopérative, comme de nombreux observateurs le feront remarquer ultérieurement, à l'occasion de la crise des dettes publiques. On peut ajouter qu'elle pèse globalement sur la croissance de la zone euro et a considérablement appauvri une partie de la population allemande, celle qui travaille dans les activités de services notamment.

D'autres travaux, publiés à l'initiative ou avec le soutien des milieux patronaux apparaissent durant cette période, qui insistent sur la détérioration de la compétitivité de l'industrie française. En juin 2006, l'Institut Montaigne, think tank créé par C. Bébéar, l'ancien patron d'Axa, publie un rapport intitulé « Mondialisation : réconcilier la France avec la compétitivité », où il est d'ailleurs assez peu question de compétitivité. En décembre 2006, Coe-Rexecode, l'un des organismes de recherche du patronat français¹⁸, publie un document de travail sur la compétitivité française¹⁹, qui souligne le recul des performances françaises à l'exportation de biens comme de services et la perte de compétitivité de l'économie française à partir de la fin des années 1990. L'explication privilégiée réside ici dans le choc sur l'offre qu'aurait entraînée la réduction du temps de travail à la fin des années 1990²⁰ et qui expliquerait l'atonie de l'investissement productif, mais aucune analyse de la faiblesse persistante des investissements en R&D des entreprises françaises et du retard par rapport aux autres pays Européens n'est proposée. De surcroît, cette responsabilité de la réduction du temps de travail dans la faiblesse de l'investissement et le recul concomitant des marges des entreprises (sociétés financières et non financières) par rapport à leurs principaux concurrents entre 2000 et 2005 est ici plus affirmée que démontrée.

Début 2012, l'Institut de l'entreprise se prononce en faveur d'un choc de compétitivité pour la France²¹. La formule sera reprise par L. Gallois dans le rapport qu'il remet au Premier ministre quelques mois plus tard.

On mesure donc à cette brève histoire, à quel point le rapport Gallois s'inscrit dans une chaîne déjà longue de rapports sur la dégradation de la compétitivité. Le constat établi par l'ancien patron d'EADS, nommé en juin 2012 Commissaire général à l'investissement, n'est pas nouveau. L'économie française souffre d'une faiblesse structurelle de l'offre, due à un coût unitaire du travail relativement élevé et à une mauvaise adaptation à la demande mondiale. Cette situation a conduit à une dégradation des performances des entreprises françaises à l'exportation à cause d'une forte sensibilité de leurs produits aux prix et en conséquence, à un creusement du déficit commercial. L'axe central des préconisations qui s'en suivent est de faire baisser le coût du travail en modifiant le mode de financement de la protection sociale pour en transférer une partie de la charge des entreprises aux ménages. Cet objectif d'une modification de l'assiette des cotisations patronales contribuant au financement de la protection sociale a de fait été posé dès le

18. Coe-Rexecode se présente sur son site Internet comme étant « Au service de l'information économique et sociale et du développement des entreprises », cf. <http://www.coe-rexecode.fr/public/Qui-sommes-nous>

19. Cf. « La compétitivité française en 2006 », *Coe-Rexecode*, Document de travail, n°1, décembre 2006.

20. Si celle-ci a davantage baissé en France que dans la moyenne des pays européens entre 1996 et 2008 (surtout dans la période de mise en œuvre de la loi Aubry 2), son effet paraît cependant limité : la diminution du temps de travail effectif n'expliquerait qu'environ 10 % de la hausse du coût horaire de la main-d'œuvre sur cette période, selon M. Bertrand, L. Rioux, « Le coût de la main-d'œuvre : comparaison européenne 1996-2008 », *Emploi et salaires*, Insee 2012, voir également P. Artus, « Au total, il paraît difficile d'attribuer à l'évolution de la durée du travail celle des coûts de production. D'où peuvent venir les écarts de compétitivité-coût entre les pays ? », *Flash Economie*, n°59, 25 janvier 2011.

21. Cf. « Pour un choc de compétitivité en France », *Les Notes de l'Institut*, janvier 2012.

Encadré

Le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi : la réponse du gouvernement Ayrault au rapport Gallois

Adoptée par le Conseil des ministres le 7 novembre 2013, au lendemain du jour où le rapport Gallois est rendu public, la proposition gouvernementale confirme le diagnostic établi par ce dernier. Composé de 35 mesures, ce pacte reprend la quasi-totalité des 22 mesures du rapport Gallois, à l'exception de la recherche sur le gaz de schiste. Le coût du dispositif est estimé à 10 milliards d'euros en 2014, 15 milliards en 2015 et 20 milliards d'euros en 2016. La plus symbolique de ces mesures est le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), de 20 milliards d'euros pour les entreprises, avec une montée progressive prévue sur 3 ans initialement, et ramenée à 2 ans fin novembre sous la pression du Medef¹. La réduction d'impôt atteint 4 % de la masse salariale de l'entreprise dès 2013, et sera portée à 6 % en 2014. Cette stratégie est différente de celle préconisée par le rapport Gallois puisqu'elle n'affecte pas directement le financement de la protection sociale (choix d'une réduction d'impôt direct pour les entreprises au lieu d'une baisse des cotisations sociales). Le dispositif porte sur les salaires compris entre 1 et 2,5 SMIC (soit 3 500 euros bruts mensuels environ, ce qui touche plus de 80 % des salariés) et sur tous les secteurs, aussi bien les services que l'industrie. Pour compenser le manque à gagner, le gouvernement devrait augmenter les taux de TVA à compter de 2014 (respectivement 20 % et 10 %) et abaisser celui sur les produits de première nécessité à 5 % (alimentation, énergie). Le gouvernement Ayrault reprend ainsi les propositions de l'Institut de l'entreprise, organisme dédié à la défense du patronat, qui « considère que la différence entre notre niveau de dépenses publiques et celui d'autres pays doit être financée par les seuls ménages »². Il entend également poursuivre les réformes structurelles pour dégager des économies. Ces deux sources devraient contribuer chacune à 50 % du financement du dispositif.

Plusieurs limites à ce dispositif peuvent être d'ores et déjà mises en évidence. D'abord, et bien que le CICE se veuille une réponse du gouvernement aux causes profondes de l'érosion de la compétitivité des entreprises industrielles en France, il ne profitera qu'en partie seulement à l'industrie (20 % du montant total) tandis que des activités non délocalisables comme la construction, le commerce, les services aux particuliers, le secteur hospitalier en bénéficieront pour près de la moitié³. Ensuite, il risque de renforcer l'incitation des entreprises à se spécialiser dans les activités de bas de gamme en poursuivant la politique de baisse des cotisations sociales sur les bas salaires⁴, sans véritablement fournir des marges à l'industrie pour relancer l'investissement, l'emploi et l'innovation. Enfin, il convient de rappeler que le CICE arrive après la réforme de la taxe professionnelle en 2010, passée sous silence dans les débats actuels, qui a pourtant déjà conduit à un allègement des charges fiscales en direction des entreprises évalué à plus de 5 mds €⁵.

1. Il s'agit d'une réduction d'impôt ou d'un crédit pour les entreprises qui ne font pas de bénéfices, dont le montant est calculé en proportion de la masse salariale brute versée au cours de l'année. Donc plus une entreprise emploie de salariés, plus elle profite de cette baisse d'impôt. Mais ces réductions d'impôt n'ont pas été conditionnées à une quelconque obligation d'investir, contrairement à ce que préconisait le ministre du Redressement productif, A. Montebourg. Les entreprises pourront utiliser cette manne comme elles l'entendent, pour investir ou pour restaurer leurs marges, augmenter les salaires ou les dividendes. Elles auront néanmoins à informer les représentants du personnel sur son utilisation et un dispositif de suivi du CICE par les IRP doit être mis en place dans chaque entreprise, doublé d'un dispositif de suivi et d'évaluation au niveau national associant les partenaires sociaux.

2. Cf. Audition de M. Taly, président de la commission fiscale de l'Institut de l'entreprise, avocat associé chez Arsène Taxand, *Mission d'information sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale* (présidée par B. Accoyer), Assemblée nationale, 9 novembre 2011, p.13.

3. Cf. P. Scapecchi, « Evaluation de la répartition sectorielle du CICE », *Note d'actualité de Coe-Rexecode*, 19 novembre 2012.

4. Cf. M. Fried (2012), *op. cit.* Le rapport Gallois avait pour sa part préconisé de faire porter son dispositif de baisse des cotisations sociales sur des salaires plus élevés (3,5 SMIC), donc sur une partie plus importante de la population salariée (plus de 90 %).

5. Cf. Transferts financiers de l'Etat aux collectivités territoriales, Annexe au Projet de loi de finance pour 2013, http://www.performance-publique.budget.gouv.fr/farandole/2013/pap/pdf/Jaune2013_collectivites.pdf

milieu des années 1970 : leur poids est jugé excessif par rapport aux pays concurrents et leur répartition entre secteurs de l'économie trop inégale ²².

En replaçant ainsi au centre des débats la question du coût du travail, il n'est guère étonnant que la proposition la plus importante et la plus médiatisée du rapport Gallois ait été celle d'une baisse des cotisations sociales de l'ordre de 30 milliards d'euros (soit l'équivalent de 1,5 % du PIB) ²³. Elle constitue d'ailleurs une mesure centrale du « Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi », quoique sous une forme un peu différente de celle préconisée par le rapport (*cf.* encadré). Par ailleurs, le rapport Gallois recommande une vingtaine d'autres mesures visant plutôt à améliorer la compétitivité « hors coût » et pointe un certain nombre de causes structurelles nuisant à la compétitivité de l'industrie française parmi lesquelles : des dépenses de R&D insuffisantes, une formation initiale et continue mal orientée vers les besoins de l'industrie, des difficultés d'accès au crédit pour les entreprises, un dualisme du système productif fondé sur des relations asymétriques entre donneurs d'ordre, fournisseurs et sous-traitants et un dialogue social insuffisamment productif. Mais il en a été très peu question par la suite dans le débat public.

Le débat actuel mis en perspective

On observe, au terme de ce bref survol historique, que le débat sur la compétitivité de l'industrie française a assez radicalement changé en trois décennies. Au début des années 1980, la compétitivité est considérée comme l'une des composantes relevant de la politique industrielle et technologique. Celle-ci recouvre alors un large champ d'objectifs s'appuyant sur le constat que de puissantes interdépendances économiques et socioculturelles sont à l'œuvre dans chaque économie nationale. Dans ce contexte, la transposition de la notion de compétitivité du niveau microéconomique (ou de l'entreprise) au niveau macroéconomique (ou du pays) apparaît comme un non-sens ²⁴ : une économie nationale n'est pas réductible à la somme de ses entreprises, fussent-elles performantes sur le marché mondial. Il est vrai qu'une telle réduction est séduisante en France, en raison d'une part de l'existence de « champions nationaux » adossés à l'Etat et devenus des grandes sociétés transnationales, et d'autre part, de la faiblesse relative du nombre de PME industrielles.

Ce réductionnisme, qui assimile la compétitivité des firmes à la compétitivité des nations, a une conséquence immédiate : il tend à faire du « coût du travail » le facteur explicatif principal et la variable essentielle d'ajustement. Cette insistance a de quoi surprendre, après les nombreuses études empiriques, initiées à la fin des années 1970 par N. Kaldor et poursuivies par d'autres jusqu'à aujourd'hui ²⁵, qui révèlent une relation « paradoxale » ou pour le moins équivoque entre l'évolution des indicateurs de coûts et de prix et celle des parts de marché à l'exportation dans de nombreux pays. La Commission européenne le reconnaît d'ailleurs elle-même explicitement dans un de ses rapports annuels sur la compétitivité de la zone euro ²⁶. Malgré cela et nonobstant les effets cumulatifs récessifs

22. L'un des tout premiers rapports du CAE, rédigé par E. Malinvaud à la fin des années 1990, est en effet consacré à l'analyse économique des cotisations sociales à la charge des employeurs, *cf.* E. Malinvaud, Les cotisations sociales à la charge des employeurs : analyse économique, CAE, La documentation française, Paris, 16 juillet 1998.

23. Dont 1/3 pour les cotisations salariales et 2/3 pour les cotisations patronales.

24. C'est un des points avancés par P. Krugman, « Competitiveness: A Dangerous Obsession », *Foreign Affairs*, n°73, March/April 1994.

25. *Cf.* « Technology and Economy – The key relationships », OECD, Paris, 1992, pour une recension des premiers travaux comparatifs sur ces questions, *cf.* J. Felipe, U. Kumar, « Unit Labour Costs in the Eurozone : the Competitiveness Debate Again », WP n°561, *Levy Economics Institute of Bard College*, février 2011 pour une recension plus récente, voir G. Gaulier, V. Vicard, « Evolution des déséquilibres courants dans la zone euro : choc de compétitivité ou choc de demande ? », *Bulletin Banque de France*, n°189, 3^e trimestre 2012.

26. *Cf.* *European Competitiveness Report 2010*, SEC (2010) 1276 Final, October 28.

dans tous les pays membres de la zone euro, les gouvernements s'efforcent de faire baisser la part des revenus du travail dans la valeur ajoutée ²⁷.

Les débats récents conduits en France le confirment : l'explication des problèmes de compétitivité industrielle par les coûts salariaux – ou de façon à peine plus subtile par les cotisations sociales qui pèsent sur les salaires ²⁸ – est dominante dans les rapports qui retiennent l'attention des décideurs politiques et des médias, au point d'en occulter les éléments structurels. Trop souvent, la compétitivité hors-prix est énoncée comme une référence obligée, certains auteurs, y compris L. Gallois dans son rapport, se contentant d'en énumérer les différents déterminants. Mais cette dimension de la compétitivité, de ses différents paramètres et de leur évolution, ne fait plus l'objet d'analyses sérieuses et approfondies, à l'instar du travail réalisé par l'IRES en 1988 ²⁹. Le plus souvent, elle s'efface devant ce qui ressemble à une évidence, voire ce qui est devenu un principe intangible : les « coûts du travail » sont trop élevés en France.

Certes, le rapport Gallois ne retient pas cette conception unidimensionnelle et réductrice de la compétitivité, semblant défendre une vision plus globale de la compétitivité. Pourtant, son rapporteur, largement relayé par les médias, a bien mis au centre de ses recommandations, le « choc » de compétitivité qui revient de fait à considérer celle-ci sous le prisme essentiel du coût du travail. Le motif principal donné au nécessaire « choc de compétitivité » est qu'il devrait permettre le rétablissement du taux de marge des entreprises françaises, ce qui à son tour devrait provoquer une hausse de leurs investissements productifs. La détérioration des marges de l'industrie constatée dans le rapport Gallois semble faire consensus dans le débat économique, même si certains ne manquent pas de pointer le paradoxe entre la diminution du taux de marge et la montée des dividendes et intérêts distribués aux actionnaires et aux créanciers par les sociétés non financières, rapportés à leur excédent brut d'exploitation observée depuis le début des années 2000 et même avant ³⁰. Elle est fondée sur une étude de l'Insee, qui rend compte d'une baisse du taux de marge des entreprises de l'industrie manufacturière en France d'environ 12 points de pourcentage entre 2001 et 2011 (soit de 33 à 21,2 %) ³¹, dont une partie d'ailleurs résulte de la récession provoquée par la crise financière. Toutefois, il est tout à fait possible que la volonté de provoquer une restauration des marges des entreprises par une baisse des coûts salariaux ne se traduise pas forcément par une croissance équivalente de l'investissement productif. Cette boucle présentée comme « vertueuse » et rappelant l'aphorisme attribué au chancelier allemand H. Schmidt « les profits d'aujourd'hui font les investissements de demain et les emplois d'après-demain » est loin d'avoir fonctionné dans ce sens par le passé. De plus, la diminution du taux de marge observée concerne principalement les PME, alors que les principaux groupes non financiers français cotés en Bourse ont accumulé des liquidités importantes (quoiqu'en baisse pour l'industrie manufacturière ³²), à l'instar d'autres grands groupes étrangers de dimension mondiale. Il est d'ailleurs étonnant que le rapport Gallois fasse peu de cas des pressions exercées par les « marchés financiers » sur les stratégies des grands groupes, des effets délétères de cette financiarisation ³³ sur leur politique de R&D et d'innovation, de gestion de la main-d'œuvre, ayant conduit précisément à la désindustrialisation que par ailleurs la plupart des experts déplorent.

27. Cf. O. Chagny, M. Husson, F. Lerais, « Les salaires : aux racines de la crise de la zone euro ? », *Revue de l'ires*, n°73, 2012/2, n° spécial « 30 ans de salaire : d'une crise à l'autre ».

28. Elles sont d'ailleurs systématiquement appelées des « charges » par les dirigeants d'entreprises et les médias.

29. Cf. J. Mathis, J. Mazier, D. Rivaud-Danset, *La compétitivité industrielle*, Dunod, Paris, 1988.

30. Cf. P. Askenazy, (2012), *op. cit.*, O. Chagny *et al.* (2012) *op. cit.*

31. Cf. J-F. Eudeline, G. Sklénard, A. Zakhartchouk, « L'industrie manufacturière en France depuis 2008 : quelles ruptures ? » *Note de conjoncture Insee*, décembre 2012.

32. Cf. J-L. Cayssials, S. Khalifoune, C. Mangin-Soubret, « La situation financière des grands groupes cotés reste solide au premier semestre 2012 en dépit d'un contexte difficile », *Bulletin trimestriel de la Banque de France*, octobre 2012.

33. Un dirigeant d'une des grandes entreprises françaises considère que cette financiarisation « est un phénomène général mais qui s'est particulièrement manifesté en France », H. Lachmann, Président du Conseil de Surveillance de Schneider Electric « L'industrie et la formation professionnelle », *Fondation Concorde*, 3 avril 2012.

En outre, les enquêtes menées par l'INSEE auprès des chefs d'entreprise confirment avec constance que l'évolution anticipée de la demande – intérieure et étrangère – demeure dans la période actuelle (2013) le moteur principal de leurs décisions d'investissement en France³⁴. C'est d'ailleurs ce que suggère également une autre étude récente, attribuant la baisse observée du taux de marge depuis la crise à un affaiblissement de la demande plutôt qu'à un problème de compétitivité³⁵.

Finalement, cette focalisation sur la compétitivité coût ne fait qu'aboutir à sous-estimer voire à masquer les véritables difficultés de l'industrie française et les façons de les surmonter, à savoir ses problèmes de compétitivité hors coûts et ses défauts de spécialisation internationale ou d'insertion dans l'économie mondiale. La partie suivante discute cette question du coût du travail, mais également les autres types de coûts susceptibles de peser sur la compétitivité (notamment les coûts du capital).

2. La compétitivité coût en question

En dépit des mises en garde d'économistes qui, depuis plusieurs décennies, insistent sur le caractère multidimensionnel de la compétitivité, sur l'existence de facteurs « structurels » au niveau macro-économique (qualité du système de formation, des infrastructures de communication, etc.)³⁶, et de facteurs « hors-prix » au niveau microéconomique, le coût du travail tend, comme on l'a vu, à dominer dans le débat : le rétablissement de la compétitivité prix y est présenté comme l'objectif essentiel des politiques de compétitivité.

Toutefois, quand bien même on ne s'intéresserait qu'à cette dimension de la compétitivité, il convient de souligner d'une part qu'elle n'est pas réductible aux coûts du travail et que d'autres déterminants entrent en jeu (coût, des consommations intermédiaires, de la rémunération des actionnaires, etc.) ; d'autre part, que les comparaisons internationales de coût du travail sont dans certains cas problématiques³⁷.

Le coût du travail

Il est notable que la responsabilité du coût du travail dans la perte de compétitivité des entreprises et/ou des économies nationales suscite de nombreux arguments, parfois contradictoires, en fonction des critères utilisés. L'évolution et le niveau du coût du travail doivent évidemment être mis en relation avec l'évolution et le niveau de la productivité du travail. Ensuite, le débat se concentrant sur la perte de compétitivité de l'industrie manufacturière, il est logique de centrer l'analyse sur les coûts salariaux relatifs à cette seule grande branche. Or, ces coûts ne montrent pas une situation particulièrement défavorable de la France vis-à-vis de ses principaux partenaires commerciaux au sein de la zone euro, à l'exception de l'Allemagne même si cet écart s'est réduit dans la crise (graphique 1).

Ce constat est partagé par plusieurs études. Ainsi, un travail de l'Insee portant sur la période 1996-2008 met globalement en évidence une baisse du coût salarial unitaire dans la plupart des pays européens, reflétant une croissance de la productivité du travail supérieure à celle des salaires. Plus précisément, les auteurs constatent une évolution du coût salarial unitaire dans l'industrie manufacturière assez comparable en France et en Allemagne, avec un taux de croissance annuel moyen de respectivement – 0,5 % et – 0,7 %³⁸. De même à plusieurs reprises, P. Artus souligne que les coûts salariaux unitaires (CSU) dans l'industrie sont pratiquement identiques en France et en Allemagne et que le problème de

34. Cf. Euler Hermes, « L'investissement des Entreprises en France : Le brouillard se dissipe-t-il vraiment ? », 4 avril 2012, et Crédit agricole, « France : une croissance affaiblie, mais pas de chute de l'investissement des entreprises », *Perspectives France*, n°35, février 2013.

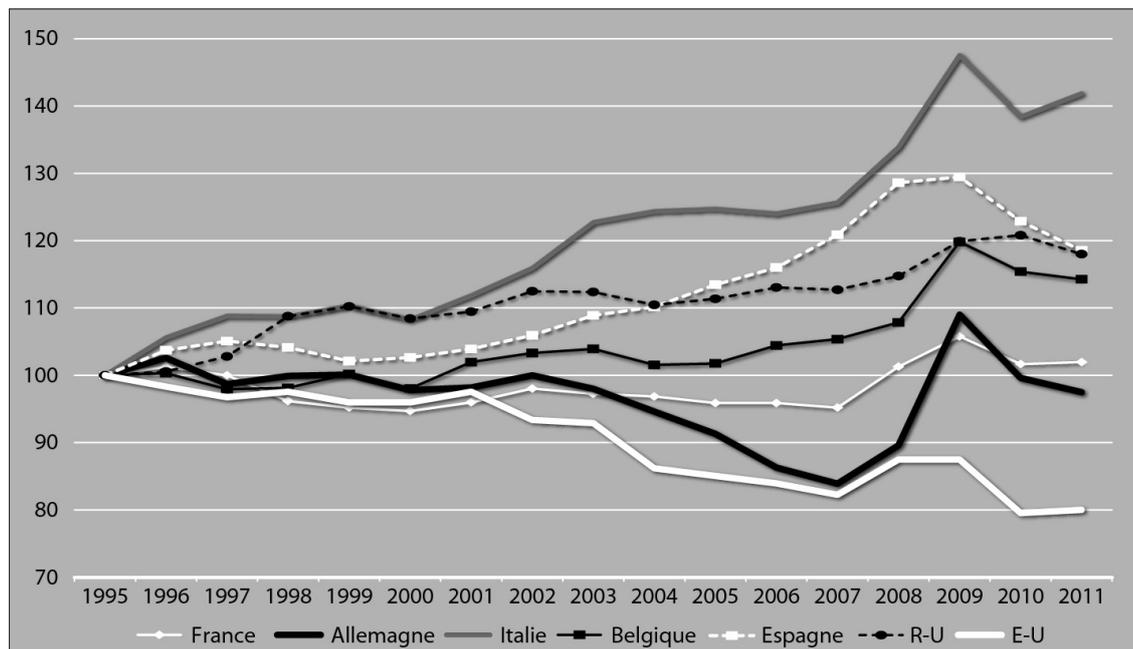
35. Cf. M. Fried, « Crédit d'impôt : le choc de compétitivité ou choc récessif ? », *Lesaire*, 29 novembre 2012.

36. Cf. OCDE (1992) *op. cit.*

37. Pour une mise en garde sur les comparaisons internationales, voir notamment P. Askenazy, « Un choc de compétitivité en baissant le coût du travail ? », *Document de travail du Cepremap*, n°12.08, octobre 2012.

38. Cf. M. Bertrand, L. Rioux, *op. cit.* (2012).

Graphique 1. L'évolution des coûts unitaires du travail en monnaie nationale dans l'industrie manufacturière (Base 100=1995)



Source: BLS, International comparisons of manufacturing productivity and unit labour cost trends, <http://www.bls.gov/data/#international>.

l'industrie française relève davantage d'un défaut de gamme et de sa difficulté à ajuster ses prix en fonction de ses coûts (voir plus loin)³⁹. En fait, les évolutions défavorables des CSU de la France par rapport à l'Allemagne se situent plutôt dans les secteurs non-manufacturiers. Les différences de coût et de prix des services comme consommations intermédiaires ou intrants de l'industrie jouent en effet un rôle non négligeable dans le différentiel de compétitivité entre ces deux pays qui s'est creusé vers le milieu des années 2000 comme résultat des réformes du marché du travail en Allemagne (les 4 lois Hartz)⁴⁰ et de l'inexistence jusqu'à maintenant d'un salaire minimum au niveau national. La délégation parlementaire qui s'est rendue en Allemagne afin de préparer un rapport sur la réussite de ce pays a « été frappée par le coût social important des réformes mises en œuvre par les pouvoirs publics pour accroître la flexibilité du marché du travail et renforcer la compétitivité des entreprises allemandes »⁴¹.

Deux secteurs de services marchands ont notamment des coûts salariaux relativement plus élevés en France qu'en Allemagne et que dans la moyenne européenne : les services aux entreprises et les services d'information et de communication⁴². Or les ventes de ces deux secteurs sont largement orientées vers les autres entreprises (71 % de la production des services d'information et de communication sont destinés aux entreprises⁴³),

39. Cf. P. Artus, « Quels atouts pour la France dans la mondialisation ? Dans *Mondialisation : les atouts de la France*, CAE, 2007, p. 26, « Comment remonter en gamme la production de l'Espagne, de l'Italie, de la France ... ? », *Flash Economie*, n° 225, 10 mai 2010, « La différence essentielle entre le modèle social allemand et le modèle social français : l'Allemagne préfère avoir des travailleurs pauvres plutôt que des chômeurs », *Flash Economie*, n° 114, 4 février 2013, « Compétitivité des pays de la zone euro : situation initiale à la création de l'euro, dynamique ultérieure, existence ou non de force de rappel », *Flash Economie*, n° 155, 15 février 2013, Compte rendu n°16 de la mission d'information sur les coûts de production en France, Assemblée nationale, 13 décembre 2012. Voir également L. Nayman, D. Unal « Niveaux de prix manufacturiers en Europe » 29 novembre 2012, *blog du CEPII*, <http://www.economieinternationale.fr/BLOG/bi/post.asp?IDcommuniqu=166>

40. L'industrie française consomme globalement 80 % de services, dont la masse salariale constitue souvent l'élément essentiel du coût, ce qui implique que dans le prix d'un produit industriel, les salaires des services pèsent 2 fois et demie plus que ceux de l'industrie dans le coût du travail, cf. Artus (2012), *op. cit.*

41. Cf. D. Raoul, R. Nicoux, G. Le Cam, V. Létard et E. Sittler, « L'Allemagne : une réussite économique, à quel prix ? », Rapport d'information, n° 628, Sénat, 4 juillet 2012. Voir également J. Hénard, *L'Allemagne : un modèle mais pour qui ?*, Paris, Presses des MINES, 2012.

42. Cf. G. Gaulier, A. Vicard, (2012), *op. cit.* et Marc et Rioux (2012), *op. cit.*

43. Cf. Insee, *Les services dans l'économie*, 2012.

une partie de ces services étant intégrée dans des biens destinés à l'exportation. Ils ne peuvent néanmoins pas être considérés comme un facteur défavorable à l'évolution de la compétitivité-prix des exportations de biens, car les gains de productivité du travail qui s'en dégagent ont été nettement supérieurs aux hausses des coûts salariaux⁴⁴. En dépit de l'extrême difficulté à montrer qu'un niveau de salaire trop élevé en France expliquerait le déclin de l'industrie manufacturière et la désindustrialisation, le ciblage du coût salarial constitue sans nul doute la mesure la plus pérenne de politique industrielle conduite depuis trente ans, alors même que l'industrie a enregistré des gains de productivité du travail soutenus. Amorcée comme on l'a vu plus haut avec la stratégie de « désinflation compétitive » conduite au début des années 1980, elle a été poursuivie avec constance *via* la baisse continue des cotisations sociales depuis la fin des années 1990⁴⁵. Ces baisses de cotisations sociales poursuivent deux objectifs selon leurs promoteurs. D'abord, elles doivent contribuer à une lutte contre le chômage croissant, s'appuyant sur les hypothèses établies par la théorie économique dominante affirmant que le chômage résulte d'un coût salarial trop élevé (voir par exemple la théorie du NAIRU⁴⁶). La contestation théorique de cette assertion⁴⁷ et l'incapacité de ces mesures à enrayer la montée inexorable du chômage en France n'ont pas pour autant modifié le comportement des gouvernements. Ensuite, ces baisses de cotisations doivent servir à renforcer la compétitivité des entreprises françaises, leur permettant ainsi de reconstituer leurs marges et d'investir.

Le coût du capital et des consommations intermédiaires

Sous le terme de coût du capital, on désigne ici le coût de financement des entreprises lié à la mise en mouvement du cycle du capital (charges des intérêts d'emprunts supportés par les entreprises, montant des dividendes distribués aux actionnaires). Un certain nombre d'études soulignent que la baisse du coût salarial censé financer les investissements nécessaires à la compétitivité, qu'ils soient intangibles (dépenses de R&D, formation des salariés, etc.) ou tangibles (équipements plus productifs), a été en fait largement « absorbée » par la hausse des dividendes⁴⁸. De fait, on observe un « effet de ciseau », dans les composantes du partage de la valeur ajoutée entre d'une part, la baisse continue des cotisations sociales et d'autre part, l'augmentation des dividendes distribués par les sociétés non-financières. Ainsi, depuis 2008, le taux de distribution des dividendes versés par les sociétés du CAC 40 est supérieure à celui d'avant la crise (graphique 2). Une étude récente de l'OCDE constate également que si le taux de marge des entreprises françaises est effectivement inférieur à celui d'autres pays, la baisse de leur effort d'investissement et le déclin de leur taux d'autofinancement semblent plutôt s'expliquer par une forte croissance de la distribution des dividendes⁴⁹. Une étude de la Banque de France suggère également que la hausse des prélèvements de dividendes amplifie la baisse du taux d'épargne (ce taux mesurant la part des profits que les entreprises consacrent au financement de leur croissance)⁵⁰.

44. Cf. A. Schreiber, A. Vicard, « La tertiarisation de l'économie française et le ralentissement de la productivité entre 1978 et 2008 », *Document de travail Insee*, G 2011 / 10.

45. En 2011, il existait 54 dispositifs pour un coût total de 32 milliards, cf. H. Sterdyniak « Compétitivité, le choc illusoire...Faut-il réformer le financement de la protection sociale ? », *OFCE/Les Notes*, n° 24/ 30 octobre 2012.

46. Selon cette approche défendue en particulier par M. Friedman, il existe un « taux de chômage naturel qui n'accélère pas l'inflation » (en anglais Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment, NAIRU). Friedman conclut qu'une augmentation des dépenses publiques décidée par un gouvernement en réponse au chômage n'a aucun effet positif de long terme sur le chômage ; par contre une telle décision augmente le niveau des prix (cette corrélation est fondée sur des hypothèses très contestées).

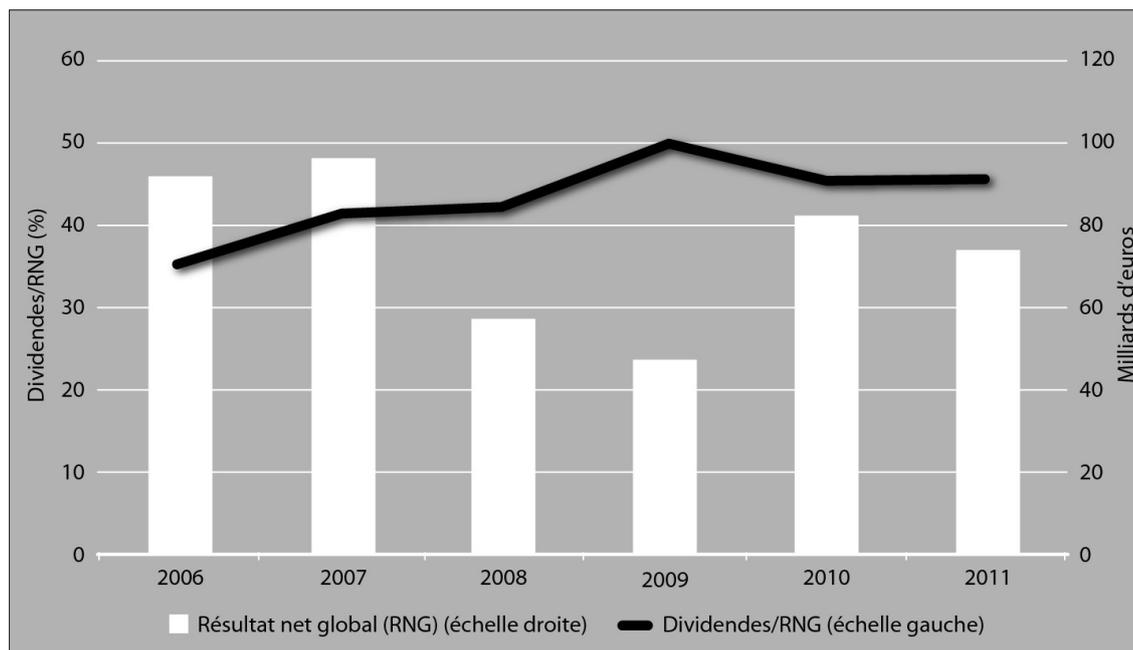
47. Il faut évidemment se reporter aux travaux de Keynes pour qui le niveau d'investissement est la variable déterminante pour expliquer le niveau du chômage (et de l'emploi). Pour une critique post-keynésienne, voir M. Sawyer « The NAIRU: A Critical Appraisal », *Jerome Levy Institute, Working Paper*, n° 203, August 1997. Dans un autre cadre théorique, E. Malinvaud notait que « l'évolution inadéquate des prix relatifs et des coûts réels depuis 1973 est une explication subsidiaire de la faible croissance de la demande française de travail », cf. « Les causes de la montée du chômage en France », *Revue française d'économie*, vol.1, n°1, 1986, p.69.

48. Cf. M. Husson, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'Ires*, n° 64, 2010/1.

49. Cf. H. Boulhol, P. Sicari, « The Declining Competitiveness of French Firms Reflects a Generalised Supply-Side Problem », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 1029, 2013.

50. Direction des entreprises, « Les entreprises en France en 2011 : l'activité s'accroît mais la rentabilité faiblit », *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre 2012.

Graphique 2. Résultat net global et taux de distribution des dividendes des sociétés du CAC 40, 2006-2011



Source : Ricoll Lasteyrie, Profil Financier du CAC 40, 26 juin 2012, illustration des auteurs.

Plus globalement, la tendance à la hausse du coût du capital (intérêts et dividendes) est liée à l'affirmation d'un régime d'accumulation à dominante financière (ou capitalisme financiarisé) ⁵¹.

S'agissant maintenant des consommations intermédiaires, il est vrai que pour ce qui est du coût de l'énergie, celui-ci reste relativement moins élevé pour les entreprises françaises que pour leurs concurrents, la puissance de l'industrie nucléaire constituant un « avantage comparatif » comme cela est souligné dans le rapport Gallois ⁵². Il convient toutefois de se demander si la dégradation de la compétitivité des entreprises françaises ne provient pas davantage de la hausse du coût de l'énergie qu'elles ont tout particulièrement subie ces dernières années que de celle du coût du travail, comme le suggère une étude de Lasaire ⁵³.

De même faut-il tenir compte du coût des importations massives d'équipements industriels qui entrent dans la composition du capital fixe des entreprises françaises, et qui constitue au contraire un « désavantage comparatif » face à certains concurrents étrangers. La faible compétitivité de l'industrie des biens d'équipement industriels avait en effet conduit le gouvernement Mauroy à engager une politique de développement de la machine-outil. Au cours des années 1980, le Japon, l'Allemagne, et dans une certaine mesure, l'Italie étaient alors crédités d'un avantage significatif en raison de la forte complémentarité de leurs secteurs industriels et de la place centrale occupée par les industries des équipements industriels numérisés (les « robots »), qui jouent, en particulier dans

51. Cf. L. Cordonnier, T. Dallery, V. Duwicquet, J. Melmès et F. Vandeveld, *Le coût du capital et son surcoût*, Ires, Agence d'objectif CGT, Janvier 2013.

52. Il existe néanmoins un débat sur la mesure des coûts « globaux » de la production d'énergie nucléaire (gestion des déchets, coût de maintenance et de renouvellement des centrales, risques assurantiels, etc.) sans évoquer les risques non nuls de dissémination et de prolifération. Voir le rapport de la Cour des Comptes consacré à la question des coûts de la filière nucléaire (à l'exclusion des coûts du nucléaire militaire), « Les coûts de la filière électronucléaire. Rapport public thématique », Janvier 2012.

53. « Réindustrialiser notre pays : quelle méthode ? », *Les Cahiers du Lasaire*, n°47, novembre 2012.

l'industrie automobile, un rôle déterminant dans les progrès de la productivité et le développement de l'innovation. Le problème n'est donc pas nouveau ⁵⁴.

A contrario, les industries françaises étaient et demeurent fortement dépendantes des fournisseurs étrangers en ce qui concerne leurs équipements en machines-outils : la part de la production de biens d'équipement industriels dans l'ensemble de l'industrie manufacturière en France est très faible (5 %) en comparaison de la moyenne européenne (9 %). Au sein des biens d'équipement industriels, la situation de l'industrie française de la machine-outil est encore plus problématique : en 2011, elle occupait seulement la 8^{ème} place en Europe, juste derrière la Turquie ⁵⁵. La faiblesse de ce secteur reflète sans doute l'insuffisante tradition industrielle de la France, mais également le « dualisme de son système productif – l'écart croissant entre les grands groupes et les entreprises de taille intermédiaire (ETI) et PME – qui n'incite pas les grands groupes industriels à établir des relations de coopération et de partenariat avec les équipementiers industriels « mécaniciens » du niveau de celles qui existent dans certains pays européens, en particulier en Allemagne ⁵⁶. On verra que l'organisation des filières de production des grands groupes français, et les choix de délocaliser ou/et d'externaliser certains segments de leur chaîne de valeur est également en cause dans la détérioration de la compétitivité de l'industrie française de la machine-outil, composée principalement de PME et d'ETI.

La situation difficile de cette industrie est de surcroît à mettre en relation avec l'insuffisante modernisation des équipements industriels : il y avait en France en 2011, 122 robots pour 10000 emplois industriels en France, contre 159 en Italie et 261 en Allemagne ⁵⁷. Un enchaînement vicieux peut alors s'installer : le manque d'incitations des entreprises françaises à l'amélioration continue des process de production tend à reporter l'ajustement sur la réduction des coûts salariaux, ce comportement affaiblissant également la qualité des produits fabriqués et le rythme d'introduction de nouveaux produits ⁵⁸.

Un autre élément de coût du capital, souvent mentionné par le patronat français comme l'un des facteurs qui affaiblissent la compétitivité des entreprises, porte sur le haut degré de pression fiscale à laquelle elles sont apparemment soumises, en comparaison d'autres pays. D'une part, ce type de comparaison doit être mené avec prudence, tant les spécificités institutionnelles nationales demeurent marquées par leurs trajectoires historiques respectives ⁵⁹. De plus, les entreprises françaises n'apparaissent pas particulièrement défavorisées, dès lors que l'on se fonde sur le taux effectif d'imposition, et non pas le taux légal affiché. Une étude de l'OCDE, généralement très réservée face à l'« excès » d'Etat en France, mentionne à cet égard que « ... le taux élevé de l'impôt sur les sociétés en France ne traduit pas le poids effectif de la fiscalité. La France possède des dispositions avantageuses en matière d'abattements pour les amortissements des investissements, ce qui rend les taux d'imposition effectifs moyens et marginaux (qui s'établissaient respectivement à 25 % et 20 % en 2005), comparables à la moyenne non pondérée des pays industrialisés de l'OCDE » ⁶⁰.

54. Il y a plus de vingt-cinq ans, à partir d'une comparaison des industries française et allemande, Paul Delouvrier soulignait l'impact très négatif de la faiblesse de ces industries pour la compétitivité de l'industrie française, « Les industries de biens d'équipement », *Conseil économique et Social*, 23/06/1987.

55. Cf. Cecimo, *Study On Competitiveness Of The European Machine Tool Industry*, December 2011.

56. Cf. H.G. Vieweg, « An introduction to Mechanical Engineering: Study on the Competitiveness of the EU Mechanical Engineering Industry », Munich, 01 February 2012.

57. Cf. J.-C. Uring, Président du Syndicat des machines et technologies de production (SYMOP), *Mission d'information sur les coûts de production en France*, Assemblée Nationale, 22 novembre 2012. Voir également M. Clément, *L'avenir des industries mécaniques*, Conseil Economique, Social et Environnemental, 14/10/2009.

58. *Idem*. Voir également les séries longues des enquêtes trimestrielles sur les déterminants de l'investissement dans l'industrie depuis 1991, <http://www.insee.fr/fr/themes/info-rapide.asp?id=15>

59. Cf. Cour des Comptes, *Les prélèvements fiscaux et sociaux en France et en Allemagne*, mars 2011.

60. Cf. R. Kierzenkowski, *Le défi de redressement de la compétitivité française*, Editions OCDE, Paris, 2009.

3. Un positionnement défavorable de l'offre des entreprises

En dehors des problèmes de compétitivité coût le plus souvent mobilisés dans le débat public, deux autres problèmes, évoqués d'ailleurs par le rapport Gallois, concernent le niveau de gamme insuffisamment compétitif des produits proposés par les entreprises françaises sur les marchés étrangers et une spécialisation sectorielle et géographique qui paraît inadaptée aux transformations de l'économie mondiale.

Un niveau de gamme insuffisant

Plusieurs études ont mis en évidence le positionnement insuffisamment concurrentiel des produits français proposés à l'exportation⁶¹. A la différence de la compétitivité fondée sur les coûts salariaux, cette situation révèle une trop faible compétitivité hors prix. Cependant, sa mesure est difficile. Elle est souvent évaluée par défaut ou de façon résiduelle. On peut par exemple prendre en compte les facteurs qui ne sont pas présents dans la compétitivité prix (celle-ci inclut généralement non seulement les coûts du travail, mais également les comportements de marge des entreprises et le niveau de taux de change). La compétitivité hors prix peut également être mesurée par l'élasticité prix des exportations (plus elle est forte, plus le facteur prix est déterminant dans la capacité d'exporter les produits)⁶². Ainsi, alors que le niveau des coûts salariaux unitaires est du même ordre en France et en Allemagne, les différences de niveau de gamme sont importantes et elles sont en particulier révélées par les différences d'élasticité prix des exportations. Selon P. Artus, ce facteur expliquerait 30 % du différentiel de compétitivité coût dans l'industrie entre les deux pays, en faveur de l'Allemagne (à niveau de gamme équivalent, après correction). Le problème des entreprises industrielles en France ne résiderait donc pas dans des coûts trop élevés mais dans l'impossibilité d'ajuster l'évolution de leurs prix à celle de leurs coûts⁶³. Autrement dit, les produits qu'elles offrent sur les marchés extérieurs ne sont pas suffisamment différenciés et situés haut dans la gamme, pour leur permettre d'augmenter les prix afin de maintenir leurs marges (à la différence des entreprises allemandes qui sont elles en position de « price-maker », c'est-à-dire en capacité d'imposer leurs prix sur les marchés mondiaux).

La compétitivité hors prix est également mesurée par des enquêtes qualitatives. Depuis le début des années 1990, le centre d'observation économique (Coe, aujourd'hui Coe-Rexecode) mène chaque année une enquête auprès d'un échantillon d'importateurs européens pour mesurer la compétitivité prix et « hors prix ». Ces enquêtes mettent en évidence le rôle joué par des facteurs tels que la qualité, le contenu en innovation technologique, la notoriété, les délais de livraison, le service commercial, le service aux utilisateurs, le service après-vente et le rapport qualité prix, l'ergonomie et le design des produits⁶⁴. Ainsi, on voit bien que la compétitivité hors prix ne repose pas seulement sur l'innovation technologique « de rupture » (ou radicale), mais au moins en partie (même si le niveau de gamme élevé d'un produit peut également procéder principalement d'une image de marque), sur des innovations technologiques continues (« incrémentales »), qui exigent en règle générale un effort important de R&D de la part des entreprises.

Or, l'insuffisant effort de R&D des entreprises françaises est un constat relevé par de nombreuses études : le ratio des dépenses de R&D des entreprises par rapport au PIB est

61. Voir les différentes contributions dans H. Bertrand (coordinateur), « Réindustrialiser notre pays : quelle méthode ? », *Cahier Lasaire*, n°47, novembre 2012.

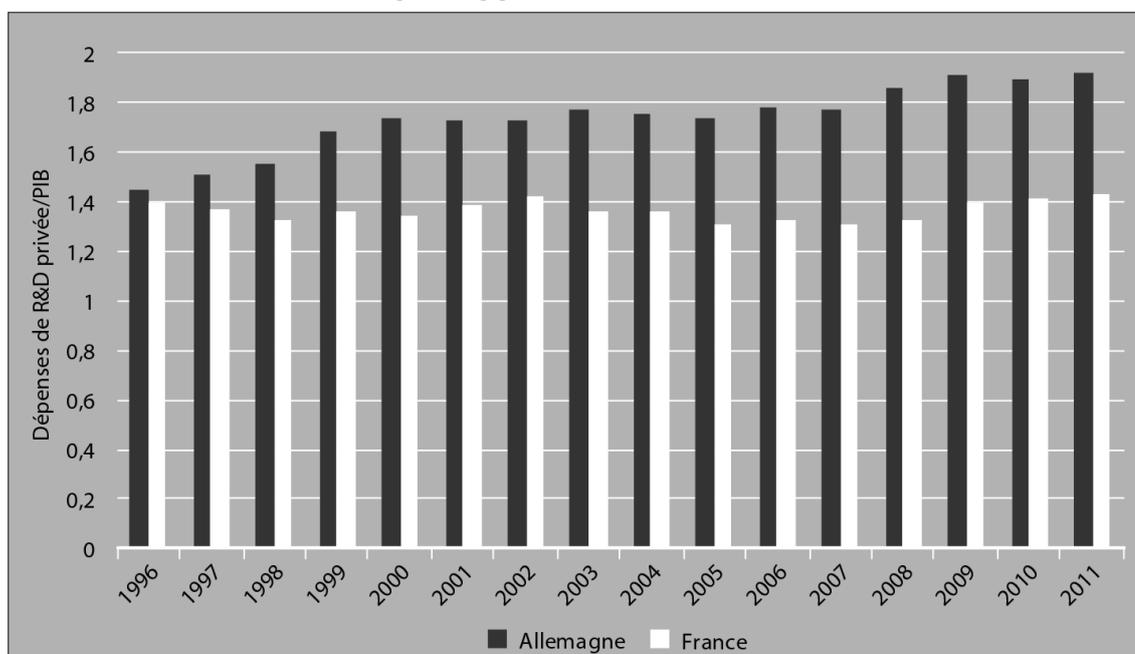
62. Ainsi, les produits français proposés à l'exportation se situent dans un niveau de gamme faible, vérifié par la forte élasticité prix des exportations (1,1 en France comme en Espagne, contre 0,6 en Italie, 0,3 en Allemagne et aux Etats-Unis, 0,1 au Japon et au Royaume-Uni), cf. P. Artus, « Le piège terrible dans lequel la France est tombée », *Flash Economie*, n°185, 25 février 2013.

63. Cf. P. Artus, « Compte rendu n°16 de la mission d'information sur les coûts de production en France », *Assemblée nationale*, 13 décembre 2012.

64. Cf. C. Ferrara, « La compétitivité hors prix des biens sur le marché européen », dans P. Artus, L. Fontagné, *Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français*, CAE, n° 64, 2006.

inférieur à celui observé dans plusieurs pays développés (européens et non européens) ou émergents et cela, en dépit de l'aide très substantielle qui est fournie aux entreprises par le truchement de différentes mesures, en particulier le crédit d'impôt recherche (CIR) qui fait de la France le pays dont le système fiscal est le plus favorable à la R&D. L'écart ainsi mesuré entre les entreprises françaises et allemandes est ancien. Sur la période 1992-2002 en France, les financements publics de R&D principalement adossés aux grands programmes technologiques militaires et civils soutenaient massivement les grandes entreprises (à hauteur de 10 % de leurs dépenses de R&D en 2002), tandis que les gouvernements allemands apportaient un soutien plus limité aux entreprises (moins de 7 % de leurs dépenses de R&D en 2002). En dépit de cette impulsion publique, les dépenses de R&D des entreprises françaises étaient au début de la décennie 2000 inférieures à celles des entreprises allemandes selon les données citées par Artus (respectivement 1,39 % et 1,73 % du PIB en 2001) ⁶⁵. Comme on peut l'observer, cet écart s'est considérablement creusé depuis une quinzaine d'années (graphique 3).

Graphique 3. Les dépenses intérieures de R&D du secteur privé par rapport au PIB (en %)



Source : d'après les données de l'OCDE, reprises par Artus, *Flash Economie* n°175, n°17/02/2013.

Les différences dans l'effort d'innovation, mesuré par les dépenses de R&D, sont désormais considérables. En 2010, les entreprises allemandes y ont consacré 43,230 milliards d'euros contre 21,478 milliards pour les entreprises françaises, soit plus du double. Les causes de l'insuffisance d'effort de R&D des entreprises françaises sont multiples. Un constat est cependant indéniable : le relatif manque d'attrait des métiers de chercheurs dans les entreprises françaises, qui sont pénalisés face aux métiers liés au commerce et à la finance à la fois par des rémunérations généralement inférieures et un statut moins valorisant. En 2012, la situation des ingénieurs est moins favorable que celle d'un manager, avec un salaire d'embauche à la sortie des grandes écoles moins élevé, et une évolution au bout de cinq ans également défavorable ⁶⁶.

65. Voir également N. LeRu, « Un déficit d'effort de recherche des entreprises françaises ? Comparaison France – Allemagne », *Note d'information enseignement supérieur et recherche*, 12/09/2009.

66. Conférence des Grandes Ecoles, Enquête insertion des jeunes diplômés - juin 2012, cf. « Les salaires moyens (annuels, bruts et hors primes) sont bornés en bas par celui des femmes ingénieurs qui demeure systématiquement inférieur, et en haut du graphique par celui des managers hommes, systématiquement supérieur », p. 44.

L'insuffisance de l'effort de R&D des entreprises françaises n'est pas un constat récent. En 2004, une étude notait déjà que « *D'une manière générale, ces enquêtes [... en matière de R&D ...] soulignent que les produits français possèdent une bonne compétitivité hors prix sur le marché européen, malgré un déficit récurrent en termes de contenu en innovation technologique* ». L'auteur attribuait celui-ci à une insuffisance de dépenses de R&D ⁶⁷. L'insuffisance d'innovation technologique est observée pour les biens de consommation comme pour les biens d'équipement ⁶⁸. Une étude récente de la Commission Européenne confirme cette dégradation : « *L'insuffisance de l'innovation dans le secteur privé par rapport aux principaux concurrents de la France explique en grande partie cette évolution défavorable des parts de marché à l'exportation* » ⁶⁹.

L'enquête 2012 de Coe/Rexecode sur les facteurs « prix » et « hors prix » confirme une fois de plus la détérioration de plusieurs facteurs hors-prix, tels que l'ergonomie (moyenne), la variété (faible), ou encore le service (en légère baisse). Mais ils en imputent la cause à un taux de marge trop faible des entreprises françaises, lui-même provoqué par des coûts salariaux trop élevés, ce qui les empêcherait de consacrer suffisamment de ressources aux investissements destinés à l'innovation. L'argumentation peut surprendre, lorsqu'on sait que le CIR, créé en 1983 afin de stimuler l'activité de R&D des entreprises et réformé en 2008, place la France, par l'ampleur des montants distribués, au premier rang des pays de l'OCDE ⁷⁰.

On peut dès lors s'interroger sur l'efficacité de ce mécanisme au coût élevé, comme l'ont fait certains rapports, il est vrai minoritaires ⁷¹. De plus, on peut interpréter différemment que ne le font les économistes de Coe/Rexecode la détérioration du diptyque qualité-prix constatée année après année dans leurs enquêtes et considérer que celle-ci reflète en réalité l'insuffisante montée en qualité des produits proposés par les exportateurs français par rapport à l'augmentation de leur prix d'offre au fil des ans. La véritable raison de cette détérioration serait donc l'effort insuffisant d'innovation qui, dans le contexte de concurrence renforcée, ne justifierait plus le niveau de prix des produits français à l'exportation. Cette situation, qui résulte des stratégies de délocalisation des entreprises françaises, les met directement en concurrence avec les pays à bas salaire et leur impose de baisser leurs prix ⁷². Autrement dit, c'est principalement en relation avec le positionnement des exportateurs français sur un niveau de gamme insuffisant qu'on peut estimer le coût salarial relativement élevé en France. Cette interprétation est également avancée par d'autres auteurs ⁷³. Compte tenu du déficit d'innovation et du niveau de gamme insuffisant, la baisse du coût salarial estimée nécessaire pour permettre à l'industrie française de rétablir son taux de marge ou recouvrer les parts de marché perdues serait comprise entre 15 et 32 % selon les approches ⁷⁴. Ce qui serait évidemment insupportable du point de vue social.

67. Cf. C. Ferrara (2006), *op. cit.*, p. 113.

68. Cf. Coe/Rexecode, *La compétitivité française en 2007*, décembre 200^e. Voir également le constat établi par les Etats généraux de l'industrie, « Bilan de la concertation. Rapport final », 1/02/2010.

69. Cf. Commission Européenne, « Bilan approfondi pour la France », SWD(2012) 155 final, 30/05/2012.

70. En outre, un récent rapport d'information parlementaire souligne la forte sous-estimation initiale du coût de la réforme du CIR par le projet de loi de finances de 2008 (M. Carrez). Ce rapport estime qu'il en coûtera 5,1 milliards d'euros en 2014 aux contribuables, alors que le coût initialement évalué était de 2,8 milliards d'euros en 2012 et 2013, cf. M. Berson, Rapport d'information, n° 677 (2011-2012) sur le crédit d'impôt recherche (CIR), déposé le 18 juillet 2012. Le surtitre donné à ce rapport sur le site du Sénat est le suivant : « Crédit d'impôt recherche : supprimer l'effet d'aubaine pour les grandes entreprises, réorienter le dispositif vers les PME », http://www.senat.fr/rap/r11-677/r11-677_mono.html

71. Pour une recension des très nombreux rapports officiels consacrés aux coûts et avantages du CIR, voir le rapport Berson, *op. cit.*, ainsi que Futuris, « Le crédit impôt recherche : Quelle efficacité ? », mars 2012.

72. Cf. P. Artus, « Que se passe-t-il au début des années 2000 qui empêche la France de monter en gamme, d'où ses difficultés présentes ? » *Flash Economie*, n°175, 22 février 2013, « Le piège horrible dans lequel la France est tombée », *Flash Economie*, n°185, 25 février 2013, cf. également M. El Mouhoud sur ce point précis, Mission d'information sur les coûts de production en France, *Assemblée nationale*, compte rendu n°2, 11 octobre 2012.

73. Cf. H. Boulhol *et al.*, *op. cit.*, p.7. Cette interprétation a notamment la faveur de P. Artus, qui souligne dans plusieurs notes récentes que les marges bénéficiaires de l'industrie française se sont écrasées depuis 2001, en conséquence du faible niveau de gamme des produits (ou de leur faible différenciation).

74. Cf. P. Artus, « De combien faudrait-il pouvoir baisser le coût du travail en France ? », *Flash Eco Natixis*, n°290, 12/04/2013.

Une spécialisation internationale inadaptée

L'industrie – au premier chef l'industrie manufacturière – demeure essentielle à l'équilibre de la balance courante d'un pays puisqu'une grande majorité des échanges portent sur les biens industriels, même si les données statistiques qui mesurent le commerce international en valeur ajoutée, changent un petit peu la donne, en augmentant la part des services dans les exportations (et les importations françaises) ⁷⁵.

Les problèmes de compétitivité de l'économie française pourraient donc être liés à une industrie insuffisamment puissante et dynamique, qui de surcroît a connu un rétrécissement de sa base au cours des dernières années, ainsi qu'à une spécialisation sectorielle et géographique défavorable.

Une industrie insuffisamment puissante

La part de la valeur ajoutée de l'industrie manufacturière dans le PIB est relativement faible ⁷⁶, la France se situant d'après ce critère en queue de peloton au sein de la zone euro : entre 2000 et 2010, le poids de la valeur ajoutée brute à prix courants de l'industrie manufacturière dans le PIB est passé de 19,1 % à 15,7 % pour l'ensemble de la zone, soit un recul de 3,4 points par rapport au PIB, contre une baisse en France de 15,2 % en 2000 à 10,3 % en 2010, soit une chute de 4,9 points ⁷⁷. La France est désormais une des nations de l'UE dont la part de l'industrie manufacturière dans le PIB est la plus faible, seulement placée avant la Grèce, Chypre et le Luxembourg. Ce déclin considérable ne résulte pas d'une croissance exceptionnelle des secteurs non industriels mais du recul de la part industrielle du PIB d'environ un tiers ⁷⁸. Par contraste, le secteur financier au sens large, tel qu'il est mesuré par l'OCDE dans les comparaisons internationales (intermédiaires financiers, immobilier, services aux entreprises) représentait en France 34,1 % du PIB en 2010 contre 30,7 % en 2000. Ceci place désormais la France au même niveau que les Etats-Unis (34,2 %) et légèrement au-dessus du Royaume-Uni (33,7 %) ⁷⁹, ce qui en fait l'une des économies les plus « financiarisées » des pays développés.

La place relativement restreinte de l'industrie manufacturière dans l'économie française renvoie sans doute à un comportement ancien ⁸⁰. Le vigoureux effort d'industrialisation engagé après la Seconde Guerre mondiale, puis à la fin des années 1950 n'a pas permis à la France de rattraper son retard entre 1978 et 2003, puisque le poids de son industrie dans l'économie en termes de valeur ajoutée, d'emploi et d'investissement est resté plus faible que dans les autres pays étudiés (Allemagne, Royaume-Uni, Italie) ainsi qu'aux Etats-Unis et au Japon sur toute cette période ⁸¹. Les handicaps structurels sont devenus de plus en plus évidents depuis la fin des années 1980, même si les discours optimistes l'attribuaient à la nécessaire internationalisation des « champions nationaux », à l'abandon de secteurs industriels entiers au nom de leur forte intensité en travail non qualifié, ou encore à une montée des activités de service qui déclasserait l'activité de production ⁸².

75. Cf. N. Bricq (2013), *op. cit.*

76. Pour le débat sur la mesure de l'évolution de la valeur ajoutée en valeur (à prix courants) ou en volume (qui exige de construire des séries afin de mesurer les seules variations de quantité et de qualité des produits, à l'exclusion des variations de prix), on peut se reporter à l'étude de J.F. Eudeline *et al.*, *op. cit.*

77. D'après la base de données d'Eurostat, Comptes nationaux de branche en 10 branches, dernière mise à jour au 29/4/2013.

78. Cf. site Coe/Rexocode, 2012.

79. Cf. OECD Factbook (2010-2011).

80. Voir les débats sur le « retard » accumulé par la France dans son industrialisation au 19^e siècle, puis autour du « patronat de la seconde industrialisation » dans l'entre-deux-guerres mondiales.

81. Cf. G. Leblanc (2005), « L'industrie dans l'économie française (1978-2003) : Une étude comparée », Cercle de l'industrie / Institut de l'entreprise.

82. A cet égard, la déclaration d'un « capitaine d'industrie » d'une des figures de proue de l'industrie française est révélatrice d'un mode de formation des élites en France. M. S. Tchuruk déclarait dans un entretien avec le *Wall Street Journal* (26/01/2001) qu'« Alcatel deviendrait une entreprise sans usine (fabless) dans les prochaines années » et fier de sa formule, il annonçait au comité de groupe européen que « Le plan de restructuration visant à faire d'Alcatel une entreprise sans usine touchera 41 sites et 8 000 salariés », cf. 01.net, <http://www.01net.com/editorial/154096/alcatel-sans-usines-tchuruk-persiste-et-signe/>, 29/06/01.

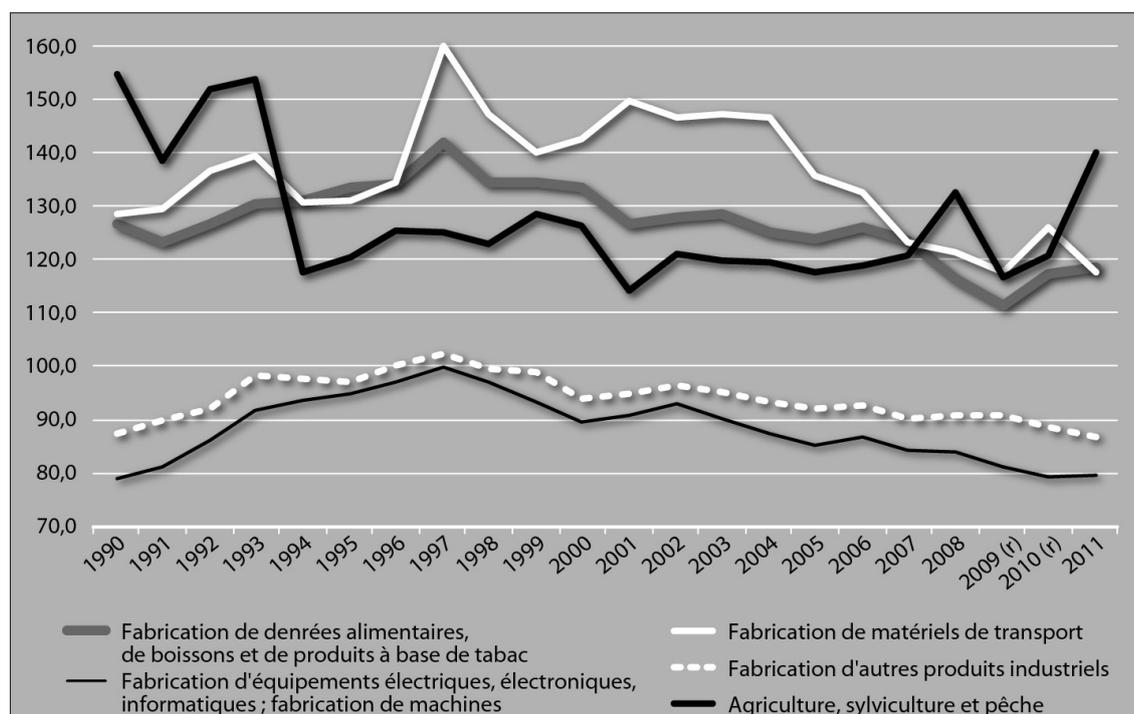
L'externalisation des activités de services par les entreprises a pris une forte ampleur en France par rapport à l'Allemagne, en particulier dans les grands groupes industriels ⁸³. Ce processus a sans doute artificiellement accentué le phénomène de désindustrialisation (puisque ces activités externalisées sont désormais comptabilisées comme services), quoique dans une proportion limitée (estimée par exemple à 25 % de l'ensemble des pertes d'emplois industriels entre 1980 et 2007, phénomène qui s'est ralenti au cours de la décennie 2000 ⁸⁴). Il est vrai cependant que la demande de consommation des ménages s'oriente de plus en plus vers les services : cette modification dans la structure de la demande serait responsable d'environ 30 % de la baisse de l'emploi industriel entre 1980 et 2007 ⁸⁵.

Il reste néanmoins une grande partie de la « désindustrialisation » à expliquer. Ainsi, les choix de produire massivement à l'étranger opérés par les grands groupes, l'abandon de segments industriels par défaut d'esprit entrepreneurial et à cause des problèmes de transmission d'entreprise, les difficultés de financement des PME, figurent parmi les autres causes possibles.

Une spécialisation sectorielle et géographique inadéquate

Depuis 1990, le taux de couverture de la balance commerciale s'est détérioré pour tous les grands groupes de produits industriels (graphique 4), y compris dans les industries

Graphique 4. Taux de couverture par groupe de produits 1990-2011, CAF-FAB



Source : d'après les données de l'Insee, comptes nationaux - base 2005.

Note : le taux de couverture du commerce extérieur est le rapport entre la valeur des exportations et celle des importations, ici calculé par groupes de produits.

83. Cf. M. El Mouhoud (2012), *op. cit.*

84. Cf. L. Demmou, « Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007 - Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *Economie et statistique*, n° 438-440, juin 2011.

85. Cf. L. Demmou (2011), *op. cit.*

agro-alimentaires et les matériels de transport, qui constituent pourtant les points forts de l'industrie française.

La spécialisation internationale d'un pays est un facteur important de sa compétitivité. Elle conditionne en effet, au moins en partie, sa capacité à être en phase avec les évolutions de la demande extérieure, ainsi que son degré de dépendance vis-à-vis de produits et systèmes qui sont essentiels à la compétitivité des entreprises.

Plusieurs études soulignent que l'industrie française se trouve insuffisamment armée pour faire face aux grandes évolutions des échanges internationaux. Certes, la France est présente dans les industries de haute technologie où elle possède un avantage comparatif certain, notamment dans les produits de haute technologie à forte valeur ajoutée (avantages comparatifs révélés dans l'aéronautique et la pharmacie)⁸⁶. Toutefois, certains de ces avantages sont plus ou moins fortement liés aux marchés d'Etat (armement, une partie de l'industrie aéronautique et de l'espace, le nucléaire, le TGV) et participent des « grands contrats ». Ils sont donc tributaires des modifications des rapports géopolitiques, de la solvabilité des Etats clients (principalement des pays du Moyen-Orient riches en ressources naturelles) et engagent souvent les garanties financières et l'octroi de crédits étatiques. Ainsi, le volume des grands contrats est-il fortement cyclique, comme le montre le tableau 1 ci-après⁸⁷.

Tableau 1. Montant des grands contrats civils (par année en Mds €)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Aéronautique	8,5	5,6	14,7	7,9	16,6	13,4	7,6	8,6	18,4	18,9
Hors Aéronautique	7,6	8,1	13,8	13	20,6	15,9	7,5	12,3	10,0	10,8
TOTAL	16,1	13,7	28,5	20,9	37,2	29,3	15,1	20,9	28,4	29,7

Source : DG Trésor, Services Economiques.

Il est d'ailleurs intéressant de relever le contraste entre d'une part la spécialisation de la France dans quelques secteurs de haute technologies qui repose sur des grands groupes nés et développés en étroite relation avec l'Etat et d'autre part, le fait qu'au niveau micro-économique, les entreprises françaises dans leur ensemble seraient trop fortement présentes sur les secteurs peu intensifs en technologie⁸⁸. Cette opposition des résultats au niveau micro et macro pourrait donc à sa manière illustrer le dualisme du secteur productif : d'un côté des grands groupes présents sur les secteurs intensifs en technologie, de l'autre des PME et ETI qui sont insuffisamment intégrées dans ces filières et ne bénéficient pas des exportations de biens de haute technologie.

La question des exportations de services, qui retient généralement moins l'attention que celle des biens, doit également être soulevée. On observe en effet que le recul de la part de marché des exportations de services est plus prononcé que dans le cas des exportations de biens au cours des années 2000 : le taux de couverture (exportations/importations) des

86. Cf. M. Fortes, « Spécialisation à l'exportation de la France et de quatre grands pays de l'Union Européenne entre 1990 et 2009 », *Trésor-Eco*, n°92, février 2012. L'indicateur d'avantage comparatif révélé répond à la question : quels sont les points forts et faibles d'une économie ?

87. Cf. N. Bricq (2013), *op. cit.*

88. Cf. A. Houlou-Garcia, « Bien qu'élevé dans chaque secteur, l'effort de R & D des entreprises françaises pâtit d'une spécialité productive peu favorable », *Le 4 pages de la DGCIS*, n° 21, 13/02/2013.

services marchands (hors tourisme), qui était positif en 1999 (105 %), devient négatif dès 2006 (91 %) ⁸⁹. Ce déclin a lieu essentiellement avec la zone euro, et il concerne principalement le tourisme et les services aux entreprises, autres que les services de communication, informatique, assurance ou financiers ⁹⁰.

La spécialisation industrielle de la France se traduit également par une dépendance structurelle vis-à-vis des biens d'équipement industriel et des biens d'équipement des ménages (électronique, filière bois). Ainsi, la croissance soutenue de la demande des ménages observée en France entre 2000 et 2007 a pour l'essentiel profité aux concurrents étrangers et s'est traduite par une forte hausse des produits manufacturés ⁹¹. Ce constat est confirmé par une étude récente : le relatif dynamisme de la demande intérieure française a tiré la croissance des importations en volume dans les autres secteurs, contribuant à la dégradation du solde commercial. Entre 2001 et 2007, la croissance des importations a été de 4,2 % par an en moyenne alors que celle de la demande intérieure a été de + 2,2 % provoquant une hausse du taux de pénétration des importations de biens et services ⁹².

Les exportations de l'industrie française reposent de surcroît sur un positionnement géographique défavorable. Une rétrospective 2000-2006 montre que ces exportations ne sont pas assez orientées vers les pays dont la croissance de la demande est la plus dynamique. Fait inquiétant : ceci ne concerne pas que les exportations vers la Chine, l'Inde ou la Corée, qui traduisent pour une part des choix en faveur de l'investissement direct à l'étranger aux dépens des exportations. Celles-ci sont également insuffisantes en direction des pays plus petits. L'analyse détaillée montre que sur la période 2000-2006, 53 pays ont connu une croissance de leurs importations plus rapide que celle des exportations françaises vers ces pays ⁹³.

Ainsi, les spécialisations sectorielle et géographique se conjuguent pour entraîner les exportations dans une spirale défavorable. D'abord, l'accroissement des importations de biens de consommation par la France n'a pas seulement profité aux pays d'Asie, mais aussi aux pays de l'est de l'Europe, traduisant l'incapacité de l'industrie française à accompagner (et à profiter de) l'élargissement de l'UE (les PECO y ont adhéré au début des années 2000). Ensuite, cette double spécialisation défavorable (sectorielle et géographique), explique que les variations du taux de change de l'euro impactent différemment les exportateurs français et allemands. Face à une appréciation de la monnaie européenne, les firmes françaises ont tendance à comprimer leurs marges pour conserver leurs parts de marché à l'exportation; les firmes allemandes au contraire transmettent beaucoup plus nettement les variations de change de l'euro dans leurs prix d'exportation, ce qui leur permet de préserver leurs marges, car elles peuvent dans une large mesure fixer leur prix de vente sans subir de baisse massive de la demande (elles sont dites « *price-makers* ») ⁹⁴. Cette réaction différenciée qui reflète à l'évidence une très forte contrainte monétaire pour les entreprises françaises, s'explique par un positionnement de l'offre de produits davantage adossés à la compétitivité-prix que celle des firmes allemandes. En outre, les désajustements de taux de change qui ont eu lieu au sein de la zone euro depuis le milieu des années 2000 favorisent les exportations allemandes et pénalisent les exportations françaises ⁹⁵.

89. Cf. Insee, *Les services en France*, édition 2012.

90. Cf. COE/Rexecode, 2007.

91. *Idem*.

92. Cf. M. Cochard, « Le commerce extérieur français à la dérive ? », *Revue de l'OFCE*, n°106, juillet 2008.

93. Cf. N. Madariaga, « La France s'est-elle adaptée aux tendances récentes du commerce mondial ? », *Trésor-éco*, n°17, juillet 2007, ainsi que B. Heitz, G. Rini, « Une nouvelle lecture de la contribution du commerce extérieur à la croissance », *Trésor-éco*, n°6, décembre 2006.

94. Cf. A. Deruennes (2006), *op. cit.*

95. Cf. S.-E. Jeong, J. Mazier, J. Saadaoui, « Exchange rate misalignments at world and European levels: a FEER approach », *Economie internationale*, n°121, 2010-1. Dans cet article, le désajustement de taux de change est défini comme l'écart en % entre le taux de change observé et le taux de change d'équilibre (estimé à partir d'un modèle national de commerce extérieur) et reflète les facteurs institutionnels (hors coût) qui influencent les performances de chaque économie nationale. Voir aussi sur ce point C. Durand et C. Lopez, « Taux de change d'équilibre et mesure de la compétitivité au sein de la zone euro », *Bulletin de la Banque de France*, n°190, 4^e trimestre 2012.

4. Un dualisme croissant du système productif national

Les activités internationales des groupes industriels français (exportations, investissements à l'étranger) sont concentrées sur un nombre restreint d'entre eux. Cette situation résulte des choix de politique industrielle et technologique qui, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, ont eu pour objectif privilégié la construction de « champions nationaux ». La désarticulation des filières de production produite par l'extraversion de ces grands groupes industriels dans le cadre de la mondialisation va de pair avec une diminution inquiétante du nombre d'entreprises exportatrices au cours des dernières années.

Une dissociation croissante entre les grands groupes et le reste du système productif

Une étude de l'Insee, fondée sur une nouvelle nomenclature des entreprises définie à partir de critères économiques et non plus juridiques, observe que le tissu productif est plus concentré qu'il ne paraît. Le poids du secteur de l'industrie s'en trouve renforcé : en 2009, il représentait 28 % des salariés, 29 % de la valeur ajoutée et près de 64 % du chiffre d'affaire exporté. L'écart entre quelques grands groupes (environ 200) et le reste du tissu industriel s'est creusé au cours des dernières années, conduisant à un « dualisme du système productif »⁹⁶. Le même constat peut être fait au plan des exportations. La concentration est non seulement forte mais elle augmente : en 2012, les 100 premières entreprises réalisent 39 % des exportations totales de la France contre 35 % en 1995⁹⁷. Les sociétés transnationales françaises contrôlent de fait une partie croissante des flux d'échanges extérieurs (exportations et importations), qu'elles réalisent à l'intérieur même de leur espace, entre maison mère et filiales et entre filiales au sein du groupe. Ce commerce intra-firmes a pu être évalué par le Sessi à la fin des années 1990 à 41 % des exportations et 36 % des importations⁹⁸. Un autre indice de la concentration des exportations est d'ailleurs fourni par le nombre des entreprises exportatrices qui n'a cessé de diminuer, passant de 131 000 en 2000 à 117 170 en 2011 (118 600 en 2010)⁹⁹. En comparaison, on en compte 200 000 en Italie et 400 000 en Allemagne. L'insuffisance du nombre d'entreprises exportatrices est d'ailleurs un fait observé par la plupart des analyses.

Les effets des stratégies des grands groupes français sur l'économie nationale et l'emploi ne peuvent désormais plus être occultés. Cette question n'est pourtant guère abordée par le rapport Gallois, sauf lorsqu'il est souligné que bien que « *Beaucoup dénigrés, [les grands groupes] constituent cependant un avantage décisif dans la compétition internationale* », (p.14). Le rapport les invite ainsi à mieux structurer les filières de production et juge à cette fin nécessaire de « *faire appel au patriotisme de leurs dirigeants* » (p.33). Cette incitation paraît faible et vague au regard de l'état de démembrement avancé de plusieurs filières de production¹⁰⁰. En effet, les stratégies de conquête de marché avec localisation des activités à l'étranger et le recours croissant à la sous-traitance internationale sont peut-être des vecteurs incontournables de la compétitivité des grands groupes ; cependant, elles heurtent de plein fouet certains bassins d'emplois, métiers ou secteurs

96. Cf. Béguin J.-M., Hecquet V., Lemasson J. « Un tissu productif plus concentré qu'il ne semblait - Nouvelle définition et nouvelles catégories d'entreprises », *Insee Première*, n°1399, mars 2012.

97. Source : Douanes, « Les opérateurs du commerce extérieur de la France, Données et tableaux Année 2012 - Résultats provisoires », cf. http://lekiosque.finances.gouv.fr/Appchiffre/Etudes/thematiques/Operateurs_2012_tab_rev.pdf

98. Cf. Sessi, « Les échanges internationaux au sein des groupes – Une focalisation sur quelques produits et vers l'UE », *Les 4 Pages des statistiques industrielles*, n°167, novembre 2002.

99. Douanes (2012), *op. cit.*

100. Il est par ailleurs étonnant que le problème du mode de gouvernance des grandes entreprises soit à peine abordé dans le rapport Gallois, alors que le montant considérable des rémunérations versées aux dirigeants sous forme de bonus, stock-options et « parachutes dorés » fait débat en France. Il ne suffit pas d'observer que le « dialogue social est insuffisamment productif » (« Pacte pour la compétitivité de l'industrie française », p.13). A titre d'exemple, selon un rapport publié par Terra Nova, un calcul réalisé dans un grand groupe international a montré qu'une diminution de 30 % pour 1 % des salariés les mieux payés (ils gagneraient toujours en moyenne quelques centaines de milliers d'euros par an) permettrait, à masse salariale égale, de doubler la rémunération des 20 % des salaires les plus faibles, soit plusieurs dizaines de milliers d'employés par entreprise en moyenne, pour l'essentiel dans les pays en voie de développement, M.Hirsch, G.Bonnand, « Projet 2012 – Contribution n°20 Pour une régulation des hautes rémunérations », Terra Nova, www.tnova.fr - 3/64.

d'activité ¹⁰¹, et ont des effets déstructurants sur les filières de production. Un rapport parlementaire consacré à la R&D critiquait le comportement des grands groupes qui consiste à reporter sur leurs sous-traitants les coûts et risques de R&D ¹⁰². Il faudrait également mentionner ici la situation difficile que les PME rencontrent dans leurs relations financières avec les grands groupes ¹⁰³.

Au total, le poids de ces derniers dans l'économie nationale est devenu tellement massif qu'il justifierait la demande d'un audit sur la contribution effective des grandes entreprises à l'activité économique en termes d'emploi, d'investissement, de contribution au solde du commerce extérieur et même en termes de recherche (dépenses de R&D et brevets déposés) et leur utilisation des fonds publics ¹⁰⁴.

Des filières de production désarticulées

La référence à la filière de production renvoie à une longue tradition, dans laquelle la recherche en économie industrielle conduite en France a été pionnière à la fin des années 1970. On désigne sous ce terme l'ensemble des activités qui jalonnent la production d'un bien : conception, production, distribution, recyclage. Les interdépendances ne sont pas seulement technologiques, elles reflètent également les rapports de force entre les différents acteurs (sociétés transnationales, PME, laboratoires publics, etc.) qui interviennent dans les différentes étapes de la filière de production. Les filières de production impliquent également l'existence de fortes relations marchandes et non-marchandes, avec présence d'acteurs publics qui remplissent une variété plus ou moins grande de rôles (réglementaire, financeur, client, etc.) ¹⁰⁵. Les acteurs de la filière ne sont pas seulement liés par des complémentarités (technologiques, commerciales) mais également par des rivalités pour le partage de la valeur créée tout au long de la filière de production.

Ces approches permirent, au début des années 1980, de prendre la mesure de la désarticulation d'un certain nombre de filières de production. Le premier constat d'une telle désarticulation s'est produit dans l'industrie électronique au début des années 1980. Cette branche affichait à la fois de forts excédents dans l'électronique professionnelle (qui regroupe une large partie des sous-systèmes destinés aux systèmes d'armes), les télécommunications, en même temps qu'un déficit massif dans les biens de consommation (fondés sur l'électronique : ordinateurs, jouets, etc.) ainsi que dans les composants électroniques. La volonté de s'appuyer sur les complémentarités technologiques (les composants électroniques) et sur les points forts afin de renforcer les secteurs défaillants incita le gouvernement Mauroy à élaborer un programme d'action de la filière électronique (PAFE).

Néanmoins, une caractéristique des politiques industrielle et technologique de la France est d'avoir toujours été organisée autour des grands groupes. Les cohésions nécessaires à la compétitivité des filières ont été ainsi rendues dépendantes de leurs décisions et

101. Cf. A. Gazaniol, « Internationalisation, performances des entreprises et emploi », *La Fabrique de l'industrie*, septembre 2012. Cf. aussi M. El Mouhoud (2012), *op. cit.*

102. « Les grands groupes de l'automobile ou de l'aéronautique se comporteraient plutôt en assembleurs et bénéficieraient de plus en plus de la plus-value produite par les équipementiers, souvent des PME, via les composants qu'elles fournissent. Ce glissement serait entièrement aux mains des sous-traitants qui, une fois la solution trouvée au problème posé, ne maintiennent pas l'effort de recherche pour des raisons de coût ». D'où le risque, qui est pointé par le rapport, de délocalisation partielle des activités de R&D à l'étranger par les sous-traitants et l'opportunité d'envisager à cet égard une mutualisation de ces dépenses, entre les sous-traitants et l'assembleur, ce dernier en retirant les bénéfices sans avoir à en partager les coûts actuellement, cf. P. Adnot, Rapport d'information n° 67 sur la localisation des centres de R&D et d'ingénierie, Sénat, 26 octobre 2010, p. 17-18.

103. Voir par exemple « Les grands groupes prennent les PME pour leurs banquiers », *Les Echos*, 10 Janvier 2012. Voir également le rapport de l'Observatoire du financement 2012 (remis au ministre des Finances le 30 janvier 2013) qui observe que la réduction des délais de paiement engagée depuis 2008 marque le pas, alors même que le mouvement de baisse profite majoritairement aux PME et aux ETI.

104. Cf. G. Colletis, *L'urgence industrielle !*, Editions Le Bord de l'Eau, 2012.

105. Une preuve supplémentaire du caractère stratégique pour l'Etat d'une filière peut être fournie par l'intervention immédiate et massive des gouvernements Bush et Obama en soutien à l'industrie automobile, menacée de faillite suite au déclenchement de la crise en 2007, cf. C. Sauviat, « L'industrie automobile américaine en sursis ? » dans *La Revue internationale et stratégique*, n°76, hiver 2009/2010.

comportements. L'échec du plan machine-outil lancé au début des années 1980 a en partie pour cause les intérêts divergents entre les grands groupes de l'aéronautique, de l'automobile et des biens d'équipements. De même, la filière électronique reste marquée par les séquences d'accords et de conflits entre les deux grands groupes historiques français (Alcatel et Thomson). Les filières aéronautique et automobile sont au contraire restées relativement bien intégrées, jusqu'à ce que les stratégies récentes des grands groupes automobiles ne remettent à leur tour en cause la cohésion de la filière et les rapports entre donneurs d'ordre et sous-traitants en son sein.

Aujourd'hui, l'extraversion des grands groupes industriels dans le cadre de la mondialisation et la montée des logiques financières dans leur stratégie ¹⁰⁶ confirment les inconvénients de cette polarisation des politiques industrielle et technologique sur les grands groupes. Le rapport Gallois fait d'ailleurs une brève référence à ces enjeux, en signalant que les délocalisations opérées par les groupes français et qui portent sur certains éléments clés de la chaîne de valeur, ont souvent un effet déstructurant sur les filières de production. Il existe en effet des biens qui occupent une position déterminante dans une filière pour des raisons qui peuvent varier d'une filière à l'autre. Ce sont par exemple des intrants indispensables (composants électroniques dans la filière électronique), ou bien des produits (ou sous-systèmes) qui sont générateurs de forte valeur ajoutée (en raison de leur intensité en dépenses de recherche-développement, du recours à une main-d'œuvre qualifiée), ou encore des biens qui exercent des effets d'entraînement importants sur les systèmes productifs locaux ou régionaux. La perte brutale de compétitivité de l'industrie automobile au cours des dernières années illustre ces dangers. L'industrie automobile est essentielle en raison de la part qu'elle occupe dans l'économie, l'emploi et les exportations de la France mais également parce qu'elle symbolise, avec l'industrie aéronautique, la forte intégration systémique entre donneurs d'ordre et sous-traitants de premier et deuxième rang, et donc l'importance des filières de production. Un rapport estime qu'en 2010 l'ensemble des emplois directement liés à la production automobile (sièges sociaux, activités de R&D) sur les 14 sites d'assemblage de véhicules installés en France représentaient environ 60 000 emplois, mais que le volume d'emplois s'élevait à 250 000 personnes en tenant compte des équipementiers et autres sous-traitants, auquel on peut ajouter les emplois induits dans les transports routiers de marchandises et de voyageurs, dans la construction et l'entretien des routes, dans la police, etc., soit au total plus de 1,1 million de personnes ¹⁰⁷. Le secteur automobile affichait un excédent de sa balance commerciale de 9,5 milliards d'euros en 2000, qui s'est réduit à 2 milliards d'euros en 2007, et s'est transformé en un déficit de 3,4 milliards d'euros en 2012. Les choix en termes de positionnement de gamme des grands constructeurs français, tout particulièrement de PSA, ont sans doute aggravé leurs difficultés, mais les stratégies de délocalisation des groupes pèsent également lourd dans ces mauvais résultats. Les comparaisons avec l'industrie allemande ¹⁰⁸ soulignent que les groupes allemands se sont massivement tournés vers les pays à bas coûts et singulièrement les pays de l'Europe de l'est, proches géographiquement. Cependant, ce déplacement du centre de gravité des sites de constructeurs vers l'Europe de l'est a été soigneusement organisé en relation avec les sites des constructeurs qui demeurent en Allemagne ¹⁰⁹. A l'inverse, les opérations de sous-traitance internationale orchestrées par les groupes français afin de bénéficier de coûts de main-d'œuvre moins élevés, dont l'ampleur est plus importante que dans le cas des

106. Cf. C. Serfati, « La croissance des logiques financières des sociétés transnationales », *Chronique internationale de l'Ires* n°139, 2013.

107. Cf. P. Bailly, « La filière automobile : comment relever les défis d'une transition réussie ? », *Conseil économique, social et environnemental*, 15/10/2012.

108. Cf. M. Freyssenet, « Une comparaison des compétitivités Renault, PSA, VW, 1990-2011 : Origines des différences et choix stratégiques à faire », Séminaire franco-allemand Problèmes de compétitivité : France-Allemagne comparaison et perspectives, *Lasaire*, Fondation Friedrich Ebert, Paris, 15 octobre 2012.

109. Il convient de ne pas « idéaliser » le comportement de l'industrie automobile allemande. Pour un constat des erreurs stratégiques, en particulier vers la voiture haut de gamme de luxe et le retard pris dans le développement de certaines technologies d'avenir, voir Becker H., « Crises et défis de l'industrie automobile allemande », *Note du Cerfa*, n°72, mars 2010.

groupes allemands, ont géographiquement éloigné le cœur (organisationnel) de la chaîne de valeur automobile (situé en France) des fournisseurs étrangers ¹¹⁰.

La dissociation entre les grands groupes et le reste des entreprises explique également, dans certaines filières, la coexistence d'excédents commerciaux réalisés par les grands groupes leaders avec un déficit global de la filière de production. C'est le cas des produits « de la mode et du luxe » (habillement et fourrures, cuir et chaussure, bijouterie et instruments de musique) que l'on peut classer en grande partie dans la filière textile-confection-habillement. On observe que la valeur de la production revenant aux acteurs français de la « mode et du luxe » a nettement diminué, passant de 68 % à 59 % de la valeur des produits entre 2008 et 2011 ¹¹¹. Alors même que les segments haut de gamme couverts par les grands groupes français (en particulier LVMH, PPR-Gucci Group, Chanel, Cartier ou Hermès) affichent des résultats très positifs, la filière textile-confection dans son ensemble, à laquelle une partie de l'industrie du luxe est rattachée, enregistre des déficits pérennes très importants ¹¹². Les transformations de la filière textile-confection-habillement sous la pression des innovations technologiques et de la diminution des barrières protectionnistes érigées par les pays développés (Accords Multifibres dans le cadre du GATT) ont profondément modifié son organisation.

La faiblesse de la filière textile-confection a d'ailleurs des causes qui méritent d'être brièvement évoquées car elles confirment les éléments de diagnostic proposé dans ce document. Les groupes industriels du secteur, encore largement contrôlés par un actionariat familial, n'ont pas su résister à la concurrence des importations d'habillement en provenance des pays en voie de développement. Ils ont organisé la délocalisation massive de leurs activités vers ces pays afin de bénéficier de faibles coûts de production dans les années 1980-1990. Ce faisant, ils se sont fait court-circuiter par la grande distribution organisée, permettant à cette dernière de s'approvisionner directement auprès des sous-traitants en Chine et dans les autres pays à faible coût salarial. Ce sont désormais les grands groupes de la distribution qui contrôlent l'ensemble de la filière, en particulier la production. Ils ont pu conquérir des positions monopolistiques leur permettant d'accaparer des rentes importantes et de maintenir des prix de vente élevés. Ainsi, la baisse massive des coûts de production produite par les délocalisations des groupes français n'a pas eu les résultats escomptés : non seulement elle n'a pas globalement profité aux consommateurs en termes de baisse des prix, mais elle a eu des effets destructeurs sur les producteurs de textile-habillement (restructurations massives) et sur l'organisation de la filière en général, désormais dominée par les distributeurs pour leur plus grand profit ¹¹³.

En somme, même dans les domaines où des groupes français sont solidement implantés en haut de la hiérarchie mondiale, les effets ne se traduisent pas par une compétitivité accrue de l'ensemble de la filière. On comprend donc que les décisions des grands groupes qui dominent les filières de production ont des effets structurels qui vont bien au-delà des frontières de leurs activités, et relèvent de véritables enjeux de politique publique. C'est en particulier le cas des investissements directs étrangers (IDE). La littérature économique a généralement considéré avec optimisme les effets de ces investissements réalisés par les grandes entreprises des pays développés sur leurs économies nationales. Les IDE sont en effet supposés produire une augmentation des flux d'échanges commerciaux, en particulier des exportations du pays d'origine de la société transnationale vers ses filiales installées à l'étranger. On constate toutefois que l'augmentation des flux d'échanges

110. Cf. V. Frigant, « Une comparaison de l'internationalisation des chaînes d'approvisionnement automobiles allemande et française », *Cahiers du GREThA*, n° 2013-09.

111. Cf. « Observatoire du Fabriqué en France », 2012.

112. Ce constat est présent dans le rapport 2011 de la Conférence nationale de l'Industrie, « Ensemble, réindustrialiser la France pour la croissance et l'emploi ».

113. Cf. B. Boussemart et A. Roncin, « La mondialisation contre la concurrence dans le textile-habillement », *Revue de l'OFCE* n°103, 2007/4.

commerciaux produits par les IDE est pour une bonne partie réalisée entre les filiales des groupes.

Au cours des dernières années, les conséquences des stratégies de conquête des marchés des sociétés transnationales, sous la forme d'IDE, se sont pourtant traduites par des fermetures de sites et des suppressions d'emplois, ainsi que par une délocalisation des activités de R&D qui constituent de longue date un avantage comparatif des pays développés, sans plus d'effets bénéfiques sur les exportations (dans l'automobile notamment) ¹¹⁴. Il n'est aujourd'hui plus possible de nier, bien que les recherches soient encore lacunaires en France sur cette question, que les délocalisations et l'essor de la sous-traitance provoquent des suppressions d'activités en France qui disloquent les filières de production ¹¹⁵.

5. Pour un retour à la notion de « compétitivité structurelle »

Le débat sur la compétitivité internationale n'est pas l'apanage de la France. Aux Etats-Unis, le déclin des parts de marché des firmes industrielles au cours des années 1980, face à la concurrence japonaise, allemande, mais également coréenne et italienne, a conduit à un réexamen critique de la notion de compétitivité, notamment à la mise en évidence des caractéristiques structurelles de cette dernière. L'influent rapport établi à la fin des années 1980 par le MIT, « Made in America: Regaining the Productive Edge », constatait en effet plusieurs défauts de compétitivité, tenant tant au comportement des entreprises qu'aux relations entre l'Etat et l'industrie en général, ainsi qu'au système d'éducation et de formation. C'est dans le cadre de l'OCDE qu'est réalisée au début des années 1990 une synthèse des recherches ayant mis l'accent sur le caractère systémique de la compétitivité ¹¹⁶. La compétitivité structurelle d'un pays, telle qu'elle est définie dans cette étude, va au-delà de la compétitivité prix et hors-prix et ne peut se réduire à la somme de la compétitivité de ses firmes. De nombreux facteurs structurels et institutionnels existent au niveau macroéconomique et constituent autant d'atouts déterminants pour l'économie d'un pays et pour la compétitivité de ses entreprises. La qualité des infrastructures de communication (matérielles et immatérielles), du système de formation et de recherche, du dialogue social entre organisations patronales et syndicales, du système de financement ou encore du système de santé sont des points d'appui pour les firmes nationales en même temps qu'un facteur d'attractivité pour les firmes étrangères ¹¹⁷. A la fin des années 1990, on retrouve dans un rapport du CEPII une approche en des termes similaires ¹¹⁸. Mais cette tradition de recherche s'est perdue par la suite, du moins en France car on peut en retrouver aujourd'hui des traces dans les débats américains autour de la réindustrialisation ¹¹⁹. Outre-Atlantique, le débat se focalise en effet sur la nécessité de restaurer ce que des chercheurs de la « Harvard Business School » ont nommé les « commons industriels » de l'Amérique ¹²⁰, sérieusement érodés selon eux par les délocalisations des firmes multinationales américaines, et la segmentation mondiale de leurs chaînes de valeur. L'exode des firmes industrielles américaines dans les pays asiatiques, afin de délocaliser une partie de leurs activités, aurait ainsi miné leurs capacités de R&D et plus largement l'avantage

114. Cf. L. Fontagné et G. Gaulier (2008), *op. cit.*

115. Voir les éléments de réflexion présentés par M. EL Mouhoud (2012), *op. cit.*

116. Cf. « Technology and Economy », OECD, Paris, 1992, pour une recension de ces travaux.

117. Cf. C.A. Michalet, « Dynamique des formes de délocalisation et gouvernance des firmes et des Etats », *Revue française de gestion*, n° 177, 2007/8. De plus, la force du système productif repose sur les fortes interrelations existantes entre ses différentes composantes publiques et privées.

118. Cf. CEPII, *Compétitivité des nations*, Economica, Paris, 1998.

119. Cf. C. Sauviat, « Désindustrialisation/Réindustrialisation : un débat ancien, des enjeux renouvelés », *Chronique internationale de l'Ires*, n°139, février 2013.

120. Au Moyen-âge, le droit coutumier anglais désigne sous le terme de « commons » les pâturages et les bois que les paysans se partagent pour y faire paître leurs animaux et s'y procurer leur bois de chauffage. Ces droits d'usage, notamment les communaux, liés à une agriculture traditionnelle fondée sur la coopération et la gestion partagée de la terre entre paysans, sont privatisés suite au mouvement des enclosures de la fin du XVI^e et du début du XVII^e siècle. La notion de commons est élargie ici à l'industrie manufacturière (« industrial commons ») pour rendre compte de l'ensemble des ressources collectives (humaines, technologiques, d'ingénierie, de R&D de base et appliquée) enracinées dans une région ou un pays, qui lui ont permis (et qui lui permettent) d'innover, c'est-à-dire de transformer des inventions en produits compétitifs et de qualité, capables d'affronter le marché, cf. G. Pisano, W. Shih, « Restoring American Competitiveness », *Harvard Business Review*, July-August 2009.

historique des Etats-Unis en matière d'innovation, c'est-à-dire la capacité collective de l'économie américaine à rester dominante dans un certain nombre de secteurs (machines outils, énergie solaire, turbines à vent, batteries électriques, aciers spéciaux, etc.). Ce processus a en revanche permis aux pays d'accueil de ces investissements comme la Chine, l'Inde ou la Corée du Sud d'apprendre très vite comment fabriquer et concevoir de tels produits (composants et sous systèmes sophistiqués), pour finir par remonter les filières vers des activités de conception et de design. Ainsi, l'érosion du soutien du gouvernement fédéral à la recherche, la faiblesse du système formation professionnelle, les difficultés d'accès au crédit ou à un mode de financement stable pour certaines entreprises et l'absence d'une quelconque influence des travailleurs et des communautés dans la création et le partage des gains issus de l'innovation manufacturière sont répertoriés par les chercheurs américains comme des enjeux déterminants que les entreprises américaines doivent affronter et surmonter pour restaurer leur compétitivité ¹²¹.

Cette façon d'appréhender la compétitivité nous paraît beaucoup plus pertinente que celle qui consiste à se focaliser sur les coûts du travail. Il est vrai que les Etats-Unis sont moins soumis que les autres pays à la contrainte de solvabilité extérieure, à cause du rôle du dollar comme monnaie de réserve internationale, même si le creusement du déficit commercial américain ne laisse pas aujourd'hui les gouvernements américains indifférents. En conséquence, la focalisation sur les coûts du travail est moins centrale qu'en France, sans être pour autant totalement absente des débats. Il est vrai également que le fonctionnement de la zone euro a certainement amplifié le rôle des coûts du travail dans la compétitivité des pays membres de la zone (*cf. supra*). C'est pourquoi sans doute cette question est progressivement devenue un enjeu du dialogue social : d'une revendication d'employeur à l'origine, elle est devenue depuis les années 2000 une préoccupation des organisations syndicales en Europe, et en France tout particulièrement.

6. La compétitivité, un enjeu désormais commun pour les partenaires sociaux

Comme l'a souligné J. Freyssinet ¹²², la crise aura permis au patronat, dans les domaines relevant de la négociation interprofessionnelle, de mettre en œuvre « sa stratégie de négociation à coût nul pour les employeurs » et d'ériger en paradigme le statu quo, voire la baisse des cotisations sociales donc du coût du travail. La plupart des accords de ces dernières années en témoignent ¹²³ : celui sur les retraites complémentaires en mars 2011, celui sur l'assurance chômage ensuite, suivi par les 4 accords sur l'emploi des jeunes entre avril et juillet 2011. Le dernier accord national interprofessionnel (ANI) sur la compétitivité des entreprises et la sécurisation de l'emploi l'illustre encore de plus belle manière. Son but pour le patronat : adapter la masse salariale aux fluctuations de l'activité économique en autorisant les employeurs à flexibiliser encore davantage les effectifs, la durée du travail et les salaires. En l'espèce, il s'agit là d'une redistribution radicale des risques, traditionnellement assumés par les actionnaires en économie de marché, et qui sont désormais transférés aux salariés. Ainsi que l'analysait déjà Lordon à propos du processus largement entamé de précarisation du salariat ¹²⁴, la logique de l'ANI revient en quelque sorte à étendre au facteur travail (autant que faire se peut) les propriétés de liquidité dont les marchés financiers ont doté le capital, même si les salariés ont pu en contrepartie être gratifiés d'un certain nombre de « sécurités » dans une logique « donnant-donnant ». Dans ce contexte, le message délivré par la Confédération européenne des syndicats il y a un

121. Cf. S. Helper, T. Krueger, H. Wial, « Why Does Manufacturing Matters? A Policy Framework », *Brookings*, February 2012.

122. Cf. J. Freyssinet, « Négociations interprofessionnelles et crise économique », *Revue de l'Ires*, n°69, 2011/2.

123. La seule exception à cette règle est l'accord interprofessionnel du 13 mars 2013 auquel ont abouti les partenaires sociaux gestionnaires de l'Agirc et l'Arrco (CFDT, CFTC et FO côté syndical et Medef côté patronal) sur les retraites complémentaires, proposant une hausse de 0,1 point par an de cotisation sur 2 ans à compter du 1^{er} janvier 2014.

124. Cf. F. Lordon, *Fonds de pension, piège à cons ?*, Editions Raisons d'agir, Paris, 2000.

an, déclarant que « *L'Europe doit d'urgence changer de cap* », demeure plus que jamais d'actualité. Elle s'inquiétait alors des mesures déjà prises en Europe, qui répandent l'illusion « *que la flexibilité du marché du travail et un assouplissement des règles en matière d'embauche et de licenciement encourageront la création d'emplois* »¹²⁵.

Des accords de compétitivité emploi ...

L'ANI du 11 janvier 2013 est l'aboutissement logique de l'initiative lancée en 2009 par F. Fillon, alors Premier ministre, sous le nom d'Agenda social, destiné à enclencher une délibération des partenaires sociaux sur « la politique industrielle et économique », dont J. Freyssinet détaille les étapes et les enjeux par le menu¹²⁶. Dans ce cadre est élaboré entre avril 2010 et mai 2011, un document émanant d'un groupe de travail paritaire auquel refuse de participer la CGT. Ses signataires (le Medef, la CGPME, l'UPA, pour le patronat, la CFDT, la CFTC, la CFE-CGC pour les organisations syndicales donc sans FO) commencent dans une première partie par établir un diagnostic commun des faiblesses de la compétitivité des entreprises et du territoire français (déficit de la balance commerciale française, recul des parts de marché de la France à l'exportation au sein de la zone euro, taux de pénétration élevé des produits importés), ainsi que de ses causes (coût du travail relativement élevé, appréciation de l'euro, forte sensibilité à la compétitivité prix, dégradation du taux de marge). Dans la seconde partie du document, ces signataires expriment leur accord sur la recherche d'un objectif commun de compétitivité (durable et globale), et les moyens à mettre en œuvre pour y parvenir (lutter contre la faiblesse du taux d'emploi, notamment le volume d'heures travaillées, accentuer l'effort de développement de l'apprentissage, réduire le taux de prélèvement obligatoire (impôts et cotisations sociales) en repensant notamment l'assiette du financement de la protection sociale. La compétitivité y est conçue de manière générale comme une condition ou un fondement de la croissance, de l'emploi et de la cohésion sociale et son soutien comme une « ardente obligation ». Le document est rendu public en juin 2011¹²⁷.

Dans la foulée, le gouvernement Fillon propose début janvier 2012 l'instauration d'accords de compétitivité emploi (ACE) fondés sur une logique d'arbitrage entre temps de travail, salaire et emploi. L'un des enjeux centraux du débat sur les ACE réside dans la possibilité de modifier le temps de travail sans avoir besoin de l'accord individuel des salariés concernés. Fin janvier 2012, N. Sarkozy, alors président de la République, demande aux partenaires sociaux de mener des négociations interprofessionnelles sur la définition d'un cadre juridique de ces ACE au niveau de l'entreprise. Un document d'orientation est présenté par la délégation patronale lors de la seconde séance de négociation, le 13 avril 2012. Si les syndicats signataires du document commun précité en acceptent les termes, ils réclament néanmoins une définition de la compétitivité qui ne se réduise pas au seul coût salarial et un objet précis concernant ces accords (hors problèmes structurels de l'entreprise)¹²⁸.

... aux accords de maintien de l'emploi

Les accords de compétitivité, rebaptisés « Accords de maintien dans l'emploi » (AME), réapparaissent six mois après les élections présidentielles, lesquelles ont ralenti leur processus de négociation et de mise en œuvre. Ils font en effet partie intégrante du nouvel accord national interprofessionnel (ANI) signé le 11 janvier 2013 entre le patronat (MEDEF, UPA et CGPME) et trois organisations syndicales (CFDT, CFE-CGC et CFTC, à l'exception de la CGT et de FO) sur la compétitivité des entreprises et la sécurisation de

125. CES, Investir pour la croissance et l'emploi – Réaction de la CES à l'Examen annuel de la croissance 2012, 6-7 mars 2012, <http://www.etuc.org/a/9810>

126. Cf. J. Freyssinet, « Les accords compétitivité emploi : en attendant la reprise des négociations », dans « Crise économique et relations sociales – Enjeux immédiats et perspectives de long terme », *Les Cahiers du Lasaire*, n°46, 13 juin 2012.

127. Cf. « Approche de la compétitivité française », *Medef, CGPME, UPA, CFDT, CFE-CGC et CFTC*, juin 2011, 83 p.

128. Cf. J. Freyssinet (2011), *op. cit.*

l'emploi, notamment son article 18 et son annexe qui leur sont spécifiquement consacrés. La compétitivité n'est pas davantage définie dans cet accord que dans le rapport Gallois ou dans le document commun précité, lequel se réfère à des entreprises connaissant « de graves difficultés conjoncturelles » (situation qui devra être attestée par un expert et faire l'objet d'un diagnostic partagé) ou devant « faire face à des difficultés, prévisibles ou déjà présentes, susceptibles de mettre en danger l'emploi et/ou la survie de l'entreprise »¹²⁹. Les AME ne pourront être que majoritaires (signés par une ou plusieurs organisations syndicales ayant recueilli au moins 50 % des suffrages exprimés au 1er tour des précédentes élections professionnelles), et conclus pour une durée maximale de 2 ans. Ils prévoient une modification de salaire et/ou de la durée du travail en échange d'un engagement de maintien de l'emploi sur la durée de l'accord. Ils requièrent néanmoins l'accord individuel des salariés concernés. En cas de refus, le licenciement économique peut alors être prononcé sans contestation possible de la cause¹³⁰.

L'érosion de la compétitivité est donc ainsi devenue au fil des ans une « cause réelle et sérieuse » de licenciement. Certes l'arrêt Vidéocolor rendu par la Cour de cassation le 5 avril 1995 avait déjà admis qu'un licenciement pour motif économique puisse être prononcé à la suite de la réorganisation d'une entreprise en vue de la sauvegarde de sa compétitivité. Mais la loi et la jurisprudence continuaient à interdire à un employeur la possibilité d'entreprendre un licenciement économique dans le but d'améliorer la compétitivité de l'entreprise¹³¹. C'est chose faite désormais avec l'ANI du 11 janvier 2013 qui fait de la compétitivité un enjeu non seulement patronal mais aussi syndical, vision préparée par le document précité de juin 2011. Mais surtout, il affranchit en partie l'employeur dans ce cas des obligations légales relatives au droit du licenciement économique collectif (information et consultation des IRP, élaboration d'un PSE)¹³².

Cet accord repose globalement sur un postulat bien connu: la flexibilisation du marché du travail est créatrice d'emplois ou inversement, les « rigidités » du marché du travail ont un coût, la perpétuation d'un chômage de masse, qu'il convient de réduire autant que faire se peut. Ce postulat ne fait cependant pas l'unanimité parmi les économistes. Il avait même été remis en cause par l'un de ses promoteurs, l'OCDE, dans sa publication annuelle « Perspectives de l'emploi » en 2004¹³³. Les experts de l'organisation internationale arguaient à cette occasion qu'aucune étude économétrique n'avait pu établir de corrélation entre le degré de la législation protectrice de l'emploi et le niveau de création d'emplois au sein d'une économie nationale. Or force est de constater que l'accord entérine une déréglementation encore un peu plus poussée du contrat de travail par rapport à l'ANI du 11 janvier 2008 (réforme de la procédure de licenciement économique, modulation du temps de travail, etc.), qui fait prévaloir dans le cas des AME l'accord collectif par rapport au droit du travail. Il vise notamment à écarter le juge des procédures de licenciement économique (ou à tout le moins à limiter ses interventions)¹³⁴ au profit d'accords négociés entre des partenaires qui ne jouent pourtant pas à armes égales dans l'entreprise, quand bien même l'accord prévoit la participation (maximum) de deux représentants des salariés au conseil d'administration (ou de surveillance) de l'entreprise. Or si la responsabilité des organisations syndicales, en tant qu'acteurs sociaux mais aussi économiques, est engagée par le jugement qu'elles seront amenées à porter sur les causes économiques ayant justifié

129. L'évaluation de la situation économique et financière de l'entreprise devra être attestée à l'aide d'informations objectives et actualisées (chiffre d'affaire, état prévisionnel de l'activité, de la trésorerie et de l'endettement, etc.) et faire l'objet d'un dialogue social approfondi entre partenaires sociaux de l'entreprise.

130. Cette dernière clause apparaît toutefois fragile aux yeux de nombre d'observateurs et pourrait être remise en cause par des juridictions appropriées.

131. Cf. A. Fabre, C. Sauviat, « Le défi des restructurations » dans *La France du travail*, les Editions de l'Atelier, Paris, 2009.

132. Dans l'annexe 18, il est précisé que « l'accord devra prévoir des mesures d'accompagnement susceptibles de bénéficier au salarié ayant refusé l'application des dispositions de l'accord ».

133. Cf. OCDE, *Perspectives de l'emploi 2004*, Paris, 2004.

134. Cf. R. Dalmaso, B. Gomel, D. Méda, E. Serverin, « L'accord du 11 janvier 2013 sert-il la cause de l'emploi ? », *Mediapart*, 18 janvier 2013. Voir aussi F. Géa, « Le droit du licenciement économique à l'épreuve de la sécurisation de l'emploi », *Droit social*, n°3, mars 2013.

de tels accords, ni l'ANI ni sa retranscription dans la loi de sécurisation de l'emploi ne leur donnent les pouvoirs généralement associés à ce qui peut s'apparenter à un acte de codécision, et qui leur permettraient de la sorte de peser davantage sur les orientations stratégiques de l'entreprise ¹³⁵.

La presse financière anglo-saxonne ne s'y est pas trompée, qui constate le changement radical que cet accord inaugure en France ¹³⁶. De même, la plupart des commentateurs et analystes de cet ANI font état d'une très forte asymétrie dans les concessions obtenues de part et d'autre, au profit du patronat ¹³⁷, pointant pour certains le renoncement des organisations syndicales signataires à défendre collectivement la cause de l'emploi, qui de commune à l'échelle nationale et interprofessionnelle trouve son horizon réduit ici à la communauté de l'entreprise ¹³⁸. Ce rétrécissement de l'horizon syndical n'est cependant pas propre au syndicalisme français et a pu être accentué dans la crise, comme en témoigne l'exemple allemand ¹³⁹ (cf. encadré). Une comparaison européenne des pratiques d'introduction de clauses dérogatoires sur les salaires dans les conventions collectives de branche dans sept pays de l'UE montre que c'est effectivement l'Allemagne qui est allée le plus loin dans ce sens, constituant ainsi une réelle exception au sein de la zone euro ¹⁴⁰.

Mais la France lui a emboîté le pas dans les années 2000 et parmi les quelques accords de ce type signés depuis 2004 ¹⁴¹, les résultats apparaissent pour le moins mitigés ¹⁴² : qu'il s'agisse de l'accord de 2007 chez Continental ou de celui chez Peugeot Motocycles en 2008 les résultats en termes d'emplois ne sont guère probants, voire peuvent apparaître in fine comme un « marché de dupes » ¹⁴³. L'annonce faite par la direction de Renault à la mi janvier 2013 de supprimer 7 500 emplois d'ici fin 2016 (16,8 % de l'effectif de l'entreprise), quelques jours après la signature de l'ANI, devait confirmer les suspicions et craintes engendrées par la conclusion de tels accords, même s'ils se veulent « encadrés » selon la conception de leurs signataires syndicaux. L'accord finalement signé le 13 mars par 3 organisations syndicales (CFE-CGC, CFDT et FO) et le P-DG de Renault Nissan prévoit plus de 8 200 suppressions de postes d'ici 2016 ¹⁴⁴, sans fermeture de sites en France, ni élaboration de PSE ou de plans de départs volontaires mais à travers des démissions ou des départs à la retraite. Les contreparties demandées aux salariés prennent la forme d'une plus grande flexibilité du temps de travail (désormais annualisé), d'une mobilité des effectifs au travers du prêt de main-d'œuvre entre sites et d'un gel des salaires en 2013. On mesure là comme le suggère J. Freyssinet ¹⁴⁵ l'effet de signal à court terme qu'a pu constituer l'ANI du 11 janvier 2013, venant ainsi légitimer la conclusion d'accords selon les règles du droit commun, plutôt exceptionnels jusqu'à présent, en attendant que les AME soient rendus juridiquement possibles.

135. Cf. F. Géa (2013), *op. cit.*

136. Cf. « French employers Win New Labor Flexibility », by W. Horobin, *Wall Street Journal*, January 11, 2013.

137. Cf. « Un accord plutôt favorable aux employeurs », E. Heyer, dans *Le Monde*, 16 janvier 2013 ; A. Lyon-Caen, « La partie patronale a progressé », *Le Monde*, 17 janvier 2013 ; Dalmasso *et al.* (2013), *op. cit.* ; « Plus de flexibilité pour le patronat et plus de sécurité pour le patronat », D. Auribault, G. Etievant, L. Garrouste, P. Khalfa, P. Le Moal, *Fondation Copernic*, janvier 2013. Deux articles de deux économistes du travail développent cependant une vision plus mesurée, voire positive, dans l'analyse qu'ils livrent de cet accord, celui de J. Freyssinet, « La "feuille de route sociale", le dialogue social et l'emploi : un premier bilan au début de 2013 », *Note Lasaire*, n°29, février 2013 et celui de B. Gazier « L'accord sur l'emploi n'est ni historique, ni négatif », *Metis*, 24 février 2013.

138. Cf. R. Dalmasso (2013) *op. cit.*

139. Cf. A. Hege, « Allemagne - Une décennie de modération salariale. Quelle emprise syndicale sur la dynamique des salaires ? », la *Revue de l'Ires*, n°73, 2012/2, numéro spécial « 30 ans de salaires, d'une crise à l'autre ».

140. Cf. Eurofound, *Clauses dérogatoires sur les salaires dans les conventions collectives sectorielles dans sept pays de l'UE*, EF/10/87/FR, 2011.

141. La loi Fillon de 2004 a autorisé des accords d'entreprise dérogatoires aux accords de branche.

142. Les accords réputés « réussis » ne sont pas forcément reproductibles. Le cas de Bosch à Vénissieux, souvent cité en exemple comme le premier AME signé en 2004, a bénéficié d'un contexte particulier. Il s'agit d'une entreprise d'origine allemande, dotée d'un mode de gouvernance à l'allemande (représentants des salariés et du syndicat dans l'entreprise), et par conséquent rompue au dialogue social. De surcroît, cette entreprise n'est pas soumise, à l'instar d'autres sociétés allemandes, à la logique actionnariale grâce à son statut de fondation qu'elle a préservé, cf. A. Jobert et M. Meixner, « La reconversion industrielle de Bosch Vénissieux - Action collective et dynamique du dialogue social » dans *L'emploi en crise et l'emploi de la crise*, sous la direction de M-H. Boussange, Editions Liaisons sociales, 2013, à paraître.

143. Cf. D. Auribault *et al.* (2013), *op. cit.*, p. 16.

144. Soit une baisse de 15 % des effectifs en France, qui sera compensée par plus de 700 embauches, ce qui au total aboutit à la suppression nette d'environ 7 500 postes.

145. Cf. J. Freyssinet (2012) *op. cit.*

Encadré

Les accords compétitivité emploi en Allemagne

C'est l'entreprise Volkswagen (VW) qui a inauguré la série – discontinue dans le temps - des accords compétitivité emploi qui ont été signés en Allemagne durant les décennies 1990 et 2000. En 1993, en pleine récession économique, IG Metall et VW signent une nouvelle convention collective d'entreprise d'une durée de validité de 2 ans. En même temps qu'elle réduit la durée du travail à 28,8 h par semaine (semaine de 5 à 4 jours), cette convention interdit le recours aux licenciements économiques de 1993 à 1995 et garantit le maintien de 30 000 emplois, mais ampute les salaires de l'ensemble des salariés de 20 %. Dans cet accord, IG Metall a été soucieux de la solidarité salariale, visant à protéger les salariés les moins bien payés.

En 2004, l'accord de Pforzheim signé par le patronat et les syndicats de la sidérurgie ouest allemande, autorise un élargissement du champ des accords dérogatoires à la convention collective de branche à des thèmes nouveaux, notamment au soutien à la compétitivité. Deux options sont possibles : soit les horaires hebdomadaires pourront être portés à 40h sans compensation salariale, sous condition d'énumérer les objectifs d'amélioration de la compétitivité et de préservation de l'emploi au sein de l'établissement concerné ; soit le passage à 40h pourra se faire avec compensation salariale dans les établissements employant plus de 50 % de travailleurs qualifiés. Une brèche dans la solidarité salariale est ouverte à cette occasion, qui autorise une protection supérieure des travailleurs qualifiés et des salariés en poste. Dans le même temps, le droit de regard d'IG Metall sur les stratégies économiques des entreprises est renforcé. Cette convention collective de la métallurgie impulse la signature de deux accords compétitivité emploi la même année, l'un chez Siemens et l'autre chez Mercedes Benz. La convention collective conclue en juin 2004 entre la direction de Siemens et l'IG Metall s'applique à deux sites de fabrication de téléphones portables. La garantie de pérennité de 4 200 emplois y est accordée par la direction pendant 2 ans ainsi qu'un engagement d'y investir 30 millions d'€, en contrepartie d'une baisse des coûts salariaux de 30 % et d'un allongement de la durée du travail à 40h. Un mois après, le compromis signé en juillet 2004 dans les sites de Mercedes Benz du Bade Wurtemberg garantit le maintien de 160 000 emplois durant 8 ans sur les 6 000 emplois menacés (non recours aux licenciements) ; en contrepartie, l'augmentation de salaire programmée pour 2006 est annulée, un système de salaire à 2 vitesses est introduit à cette occasion pour les nouveaux embauchés (c'est ce qui sera accepté en 2007 par le syndicat de l'automobile aux Etats-Unis chez General Motors, Ford et Chrysler lors du renouvellement de leur convention collective d'entreprise) mais surtout une convention collective distincte de celle des ouvriers de production est adoptée pour les travailleurs des activités de services (menacés d'externalisation), lesquels voient leur durée du travail passée à 39h à partir de 2007 avec une réduction de salaire de 3 % s'appliquant dès 2006. La gestion syndicale de la crise économique et financière confirmera cette inflexion marquée de la stratégie syndicale allemande et de l'IG Metall en particulier, d'une solidarité intégrative à une solidarité exclusive : celle-ci apparaît clairement fondée sur un objectif de sécurisation de l'emploi destiné à protéger exclusivement le noyau qualifié de la main-d'œuvre travaillant dans les entreprises exportatrices et semble s'accommoder de la précarisation accrue de l'emploi et du salaire pour le reste de la main-d'œuvre.

Source : A. Hege, « Allemagne - L'emploi d'abord : la semaine de 4 jours chez Volkswagen », *Chronique internationale de l'IRES*, n°26, janvier 1994 ; « Allemagne - Retour aux 40 heures ? » *Chronique internationale de l'IRES*, n°90, septembre 2004 ; R. Bispinck, H. Dribbusch, T. Schulten, « Erosion continue ou nouvelle stabilisation de la négociation collective de branche », *Chronique internationale de l'IRES*, n°126, septembre 2010 et A. Hege (2012), *op. cit.*

Certes il est très difficile de tirer un bilan de ces accords de compétitivité emploi, d'apprécier leurs perspectives d'avenir et les engagements (tenus ou non tenus) par les employeurs en termes d'emplois, que ce soit en France ou en Europe. Les seuls bilans existants à notre connaissance ne donnent à voir dans le meilleur des cas que l'ampleur du recours à de tels accords dérogatoires dans quelques pays européens (l'Allemagne étant

le seul pays où ce type de clause est largement utilisé), plus exceptionnellement ce que pensent de leurs effets les représentants des salariés concernés (ambigu et problématique en 2010 pour 87 % des membres des conseils d'entreprise en Allemagne ¹⁴⁶) ¹⁴⁷. D'autre part, la mesure de l'effet sur l'emploi est différente selon que l'on veut se situer à l'échelle microéconomique de l'entreprise ou macroéconomique de l'économie, selon que l'on raisonne à court, moyen ou long terme. Quoi qu'il en soit, la multiplication de ce type d'accords porte en germe des effets déstabilisateurs sur le noyau dur de la main-d'œuvre. Cette déstabilisation pourra s'opérer d'autant plus aisément que la crise qui se prolonge et s'aggrave dans certains pays comme la France place les salariés dans un rapport de forces particulièrement défavorable, notamment au niveau local. Enfin, parce que cet accord, négocié dans un contexte de crise et de chômage massif (plus de 10 %), est de nature défensive (il s'agit au mieux de maintenir le niveau d'emploi en volume, voire de limiter les destructions d'emploi mais pas de l'augmenter ou d'en améliorer la qualité), il peut dans certains cas figer des situations en rigidifiant des structures d'emploi devenues inadaptées et retarder ainsi la mise en œuvre d'un processus de changement (par exemple quitter une entreprise et un secteur en déclin pour aller vers une entreprise et un secteur en croissance).

En conclusion

La question de la perte de compétitivité de l'industrie française ne peut être réduite à un problème de coût du travail (salaire et protection sociale), qui serait trop élevé par rapport à ses principaux partenaires commerciaux. Elle relève comme on l'a vu de nombreux facteurs (coût, hors coût, organisation et cohérence du système productif, etc.) qui ont été analysés en détail dans ce document de travail, et qui interagissent les uns avec les autres. C'est pourquoi le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) décidé par le gouvernement Ayrault à la suite du rapport Gallois de même que les accords de maintien de l'emploi (AME) négociés dans le cadre de l'ANI du 11 janvier 2013 par le patronat et trois organisations syndicales et transposés dans la loi sur la sécurisation de l'emploi adoptée le 14 mai par le Parlement, ne peuvent suffire à répondre au déficit de compétitivité structurelle de l'industrie française. Et ce d'autant que les entreprises ont d'abord et avant tout subi un choc de demande à l'occasion de la crise financière qui a éclaté en 2007 puis de la crise économique qui en a résulté à partir de 2008. Or le CICE comme les AME reposent sur les mêmes stratégies d'offre en vigueur déjà depuis plusieurs décennies, l'une de baisse des cotisations sur les bas salaires pourtant sans doute en partie responsable de la déformation du système productif français vers des activités bas de gamme, l'autre de flexibilisation du temps de travail et des salaires comme moyen d'éviter les suppressions d'emploi, sans que ni l'une ni l'autre de ces politiques aient permis jusqu'à présent de restaurer les conditions d'une reprise de l'emploi et d'une croissance de long terme. Depuis trente ans, le resserrement et de ce fait le rétrécissement du débat autour de la compétitivité coût et l'orientation des politiques publiques vers cet unique objectif n'ont fait que masquer les problèmes de nature structurelle auxquels est confrontée l'industrie française. Ils ont par là même empêché de penser une alternative à un modèle industriel fondé sur la constitution de « champions nationaux » et leur transformation en groupes industriels mondiaux, et qui montre aujourd'hui toutes ses limites.

Cette focalisation sur la compétitivité coût a sans doute été renforcée par le jeu même des mécanismes inhérents à l'Union économique et monétaire et par le primat donné par la

146. Cf. R. Bispinck, H. Dribbusch, T. Schulten, « Erosion continue ou nouvelle stabilisation de la négociation collective de branche », *Chronique internationale de l'IRÉS*, n°126, septembre 2010 et R. Bispinck, T. Schulten « Sector-level bargaining and possibilities for deviations at company level: Germany », *Eurofound*, 2011, <http://www.eurofound.europa.eu/publications/htmlfiles/ef10874.htm>

147. Cf. M. Keune, « Clauses dérogatoires sur les salaires dans les conventions collectives sectorielles dans sept pays de l'UE », *Eurofound*, 2011, <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2010/87/fr/1/EF1087FR.pdf>

Commission européenne à la concurrence, comme seul vecteur des spécialisations industrielles des pays membres. On ne peut évidemment nier les différentiels de compétitivité-prix qui se sont creusés au sein de la zone euro à partir des années 2000, reflétés dans le creusement des écarts de taux de change réels et les déséquilibres des échanges commerciaux parmi les pays membres. Mais cette polarisation des écarts de compétitivité est aggravée du fait de la conception et du fonctionnement mêmes de l'Union économique et monétaire, à savoir un système de parités fixes des monnaies nationales par rapport à l'euro. Les gouvernements des pays membres de la zone euro, ne pouvant plus utiliser le taux de change de leurs monnaies respectives comme variable d'ajustement aux déséquilibres commerciaux, ne disposent plus que de la seule arme des « dévaluations internes » (baisse des prix et des salaires), en l'absence de transferts budgétaires massifs opérés au niveau fédéral (rejet d'une « Union de transferts ») et de migrations amples de la main-d'œuvre des zones à fort taux de chômage vers celles à faible taux de chômage (faible mobilité intra-européenne). Or la baisse des salaires, très coûteuse socialement et dont on voit dans les pays européens qui la mettent en œuvre sous l'égide de la « Troïka » qu'elle est insupportable pour de larges pans de la population, ne peut fonctionner ou avoir une quelconque efficacité dans la résorption des déséquilibres (au demeurant très lente) pour un pays membre qu'au détriment des autres, sachant que le commerce intra zone euro représente plus de 60 % des exportations et importations des pays concernés. Autrement dit, les rivalités économiques qui interagissent au sein de la zone euro se déploient dans un jeu non coopératif.

En même temps, les facteurs structurels de compétitivité – programmes d'investissement destinés à améliorer les infrastructures et « dépenses d'avenir » (formation, recherche-développement,) qui étaient, selon le Conseil Européen de Lisbonne (2000) destinés à faire de l'Europe « l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde », sont victimes des politiques de réformes structurelles mises en œuvre sous l'égide de la Commission européenne dans les Etats membres avec, dans plusieurs pays, l'appui de la BCE et du FMI. Les effets récessifs qui en résultent ont beau être dénoncés par de nombreux économistes, ces politiques et ces réformes continuent à être préconisées et mises en œuvre comme condition des consolidations budgétaires pour la plupart des pays. En conséquence, la zone euro est en récession (4 trimestres consécutifs de recul du PIB entre T2 2012 et T1 2013), le chômage y atteint un niveau record (12,1 % en mars 2013, en données corrigées des variations saisonnières), et certains pays membres subissent un appauvrissement accéléré.

La France, comme un certain nombre d'autres pays européens, est donc confrontée à l'alternative suivante: continuer à multiplier les mesures de compétitivité coût *via* la poursuite d'une politique de réformes structurelles au détriment de ses partenaires dans une logique concurrentielle, ou bien s'orienter vers le développement de programmes visant à renforcer sa compétitivité structurelle, à repenser ses spécialisations dans le cadre d'une logique coopérative à l'échelle européenne, fondée sur des complémentarités et non plus sur des rivalités entre voisins.

Documents de travail depuis 2007

- CONCIALDI Pierre, HUSSON Michel (2013), Quelles modalités de revalorisation du Smic ?, IRES Document de travail, n°03.2013, février.
- JUGNOT Stephane (2013), L'évaluation sous tension méthodologique, idéologique et politique : l'exemple de l'évaluation des effets sur l'emploi des 35 heures, IRES Document de travail, n°02.2013, janvier.
- CONCIALDI Pierre (2013), Une mesure de l'effort contributif. IRES Document de travail, n°01.2013, janvier.
- HUSSON Michel (2012), Les apories du juste échange. IRES Document de travail, n°03.2012, novembre.
- FRETEL Anne (2012), Typologie des figures de l'intermédiation. Quelle relation à l'entreprise au delà de l'impératif adressé aux opérateurs du SPE ?. IRES Document de travail, n°02.2012, octobre.
- IRES (2012), Programme Scientifique à Moyen Terme. Bilan 2010/2011 et Perspectives 2012, IRES Document de travail, n°01.2012, mars.
- SAUVIAT Catherine (2011), « Occupy Wall Street », un mouvement social inédit aux Etats-Unis, IRES Document de travail, n°01.2011, décembre.
- LOCHARD Yves (2010), L'accompagnement bénévole des chômeurs. Le cas de l'association Solidarités Nouvelles face au chômage, IRES Document de travail, n° 01/2010, juin.
- Concialdi Pierre (IRES), LEVY Catherine (CNRS) et LIU Weihong (Doctorant à l'Université Paris I) (2010), Glossaire de la protection sociale en Chine. IRES Document de travail, n°02.2010, juin.
- BRIERE Bernard (2009), L'observation sociale. outil de l'amélioration de la performance sociale, IRES Document de travail, n°01.2009, septembre.
- COMBES Marie-Christine, QUINTERO Nathalie, BUREAU Marie-Christine, TUCHSZIRER Carole, GRIMAUULT Solveig, LOCHARD Yves, (2008), Les politiques des entreprises en matière de certification et l'utilisation de la validation des acquis de l'expérience, IRES Document de travail, n° 02.08, mars.
- LEFRESNE Florence et SAUVIAT Catherine en collaboration avec GRIMAUULT Solveig (Rapport remis à la Dares) (2008), Modes de gouvernance, pratiques d'anticipation et régimes de restructuration : une approche comparative, IRES Document de travail, n° 01.08, février.
- FREYSSINET Jacques (2007), Hétérogénéité du travail et organisation des travailleurs - L'ère de la production de masse, IRES Document de travail, n° 07.01, février.