

POUR UNE NOUVELLE POLITIQUE INDUSTRIELLE

Stéphane Israël

Magistrat à la Cour des comptes, actuellement en poste dans un grand groupe industriel
Le 22 février 2010

Synthèse

*Le déclin de l'industrie française, à l'œuvre depuis la fin des Trente Glorieuses, prend désormais des allures dramatiques. **Notre industrie a subi une érosion rapide durant la décennie 2000 : sa part dans la population active est passée de 16% à moins de 13% ; sa part dans la valeur ajoutée a chuté de 22% à 16%.** Le choc de la Grande Récession a été d'une rare violence, avec une destruction supplémentaire de 10% de l'emploi industriel. Le cas français fait écho à la situation de toute l'Europe, incapable de se doter d'une stratégie industrielle, comme le montre l'échec du processus de Lisbonne. Dans le contexte d'une zone euro pénalisée par la surévaluation de la monnaie européenne, seule l'Allemagne tire son épingle du jeu, avec de remarquables performances à l'export qui lui permettent de consolider la part de son industrie dans le PIB à hauteur de 30% ; mais c'est au prix d'une politique non coopérative de compétitivité fiscale-sociale et de pression sur les salaires, dont la durabilité est sujette à caution.*

Les conséquences économiques de la désindustrialisation de la France et de l'Europe sont connues : les pays « émergents », longtemps considérés comme les « ateliers » de l'économie mondiale, en deviendront les laboratoires, en conquérant des secteurs à haute valeur ajoutée. Les conséquences sociales aussi : nous nous privons d'une partie des emplois qualifiés de l'économie high tech qui émerge. Les conséquences environnementales, enfin : c'est par une nouvelle révolution industrielle, celle des green tech et de l'éco-efficiency, que nous pourrons réussir le tournant de la transition écologique.

Au total, désindustrialisée et poids mort de la croissance mondiale, l'Europe risque d'être marginalisée face au G2 sino-américain.

Pour éviter ce scenario, il faut rompre avec trois idées reçues qui ont dominé les esprits depuis la fin des Trente Glorieuses.

- **L'économie pourrait se passer de l'industrie.** Au contraire, l'industrie joue un rôle central dans l'économie, portant à elle-seule 85 % des dépenses de recherche et développement des entreprises, 80 % des exportations, et représentant le principal moteur de la demande de services.
- **L'industrie pourrait se passer de l'Etat.** Cette antienne est contredite par l'histoire industrielle française : notre industrie s'est construite avec le soutien de l'Etat. Elle est aussi contredite par l'expérience contemporaine internationale. Partout, dans les pays émergents comme aux Etats-Unis, l'interventionnisme public est actif. Il faut le dire avec force : contrairement à un mythe libéral, nulle part il n'y a d'industrie dynamique sans politique industrielle volontariste.
- **Les Etats pourraient jouer le chacun pour soi en matière de politique industrielle, au sein d'une Europe dominée par les seuls impératifs de la monnaie et de la concurrence.** Alors que les finances publiques sont exsangues et que la compétitivité durable de nos entreprises et la mutation écologique de notre modèle productif réclament des investissements massifs, une action concertée au niveau de l'Union européenne serait nettement plus efficace. Face aux émergents et aux Etats-Unis, il faut, plus que jamais, raisonner à l'échelle européenne.

Il nous faut donc construire une nouvelle politique industrielle. Il y a urgence. Mais une politique adaptée aux défis de l'économie du XXIème siècle, donc renouvelée dans ses méthodes et son échelle d'intervention.

Dans ce but, plusieurs actions s'imposent :

- En **France** même, priorité doit être donnée à l'investissement dans la valeur ajoutée, la compétitivité-qualité et la montée en gamme de nos industries. L'objectif : franchir la frontière technologique qui nous sépare de l'économie de la connaissance. Les instruments : investir massivement – 1 à 2 points de PIB par an, soit l'équivalent d'un Grand Emprunt tous les ans – dans l'enseignement supérieur, la recherche, l'innovation, la croissance des entreprises industrielles de taille intermédiaire ainsi que dans le développement spécifique des projets industriels de demain (mobilité durable, technologies vertes, énergies décarbonées,...). Cette nouvelle politique industrielle doit également reposer sur une gouvernance renouvelée : l'Etat identifie les priorités politiques et les secteurs clé mais il met en concurrence, dans le cadre d'appels d'offre passés par des organismes de moyens spécialisés, les technologies et les entreprises capables de les mettre en œuvre.
- A l'échelle de **l'Europe**, la stratégie « UE 2020 » doit être l'occasion d'identifier les investissements publics et les grands projets qui pourraient être mis en œuvre conjointement et efficacement par les Etats de l'Union. L'affirmation d'une stratégie industrielle européenne viendra de facto pondérer la priorité donnée à la monnaie et à la concurrence.

- *S'agissant des nouvelles régulations économiques internationales, elles devraient chercher à remédier aux distorsions de concurrence créées d'une part, par les désalignements monétaires et, d'autre part, par les écarts de normes environnementales et sociales. L'Europe devra peser dans le cadre du G20 pour obtenir des avancées concrètes sur ces deux fronts.*
- ***Enfin, l'effort pour un échange plus juste ne doit pas s'apparenter à un repli protectionniste.*** Pour l'industrie française et européenne, les économies émergentes constituent un débouché vital. Les entreprises doivent partir à la conquête de ces marchés, et, pour cela, y nouer les partenariats industriels et stratégiques nécessaires. Or là encore, l'action des Etats viendra soutenir les initiatives prises par les entreprises.

1 - 2000-2010 : LA DECCENNIE NOIRE DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

Note
intégrale

1.1 - VERS UN DESERT INDUSTRIEL FRANÇAIS ?

Les statistiques réunies à l'occasion des Etats généraux de l'industrie montrent le recul de l'industrie française depuis le début de la décennie 2000, et ce avant même que les effets de la crise ne se soient fait sentir. Ainsi :

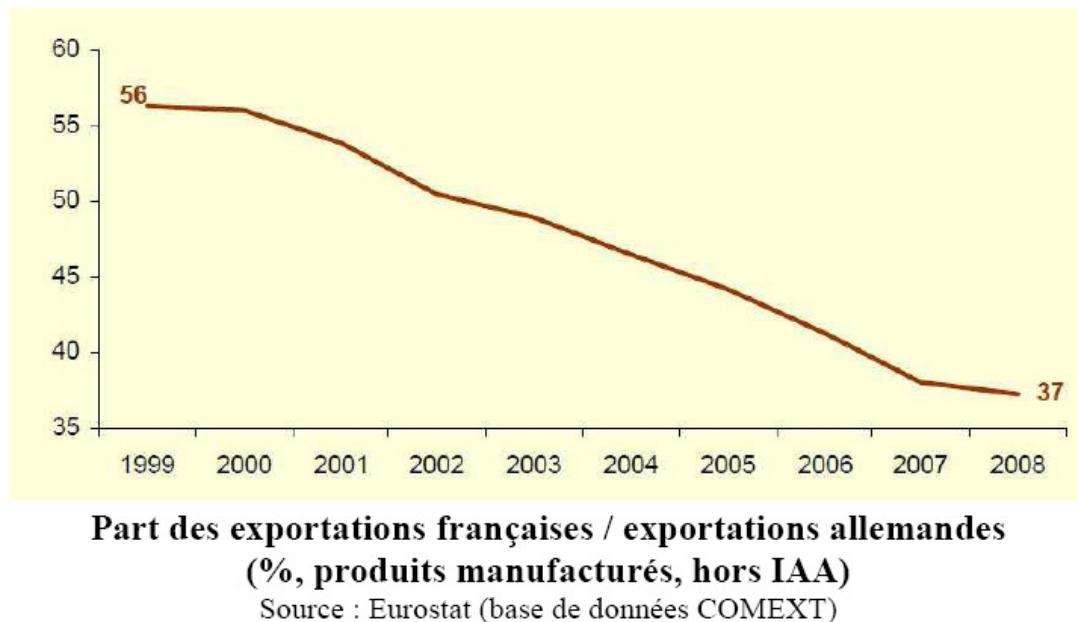
- la part de l'industrie dans la population active est passée de 16 % en 2000 à 13 % en 2008, soit une diminution de 500 000 emplois ;
- la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée marchande a reculé de 22% en 1998 à 16% en 2009 ;
- le solde des échanges de produits manufacturés est passé de +11 Mds€ en 1995 à - 21 Mds€ en 2008 ;
- le taux de marge de l'industrie manufacturière, qui est l'un des plus faibles en Europe, a reculé de 5,4 points entre 2000 et 2007, alors qu'il a bondi de 9,1% en Allemagne ;
- alors que les dépenses de R&D des entreprises dans le monde ont cru de 6,9% en moyenne et de 8,1 % en Europe en 2008, leur augmentation n'a été que de 0,7% en France.

Dans ce contexte industriel déprimé, la crise économique a eu des effets ravageurs : 269 000 emplois supprimés entre début 2008 et fin 2009, soit une baisse de près de 10% des effectifs, pourtant déjà fortement comprimés au cours des années précédentes. Et encore ce décompte n'inclut-il pas les suppressions d'emplois des intérimaires travaillant dans l'industrie. Pire, la tendance ne faiblit pas : l'Insee estime que 90 000 emplois industriels ont été perdus au second semestre 2009 et que 63 000 devraient encore disparaître au premier semestre 2010.

La France n'est pas un cas isolé en Europe. La zone euro subit le même déclin, à un rythme toutefois moins rapide. Ainsi, de 2000 à 2008, la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée marchande a reculé de 3 points dans la zone euro, passant de 25,5% à 22,4 %.

Seule exception européenne : l'Allemagne voit son industrie maintenir sa part dans le PIB (elle passe de 29% en 1999 à 30% en 2008) et marquer des points à l'export, le solde de ses échanges de produits manufacturés bondissant à 274 Mds€ en 2008 contre 91 Mds€ en 1995.

Logiquement, le ratio exportations françaises / exportations allemandes en matière de produits manufacturés recule : il passe de 56% en 2000 à 37% en 2008.



1.2 - LA DURABILITE DES SUCCES ALLEMANDS EN QUESTION

Indépendamment des atouts de long terme de son industrie¹, l'Allemagne a mis en oeuvre à la suite de la réunification une stratégie fondée sur la réduction des coûts de son industrie. Cette stratégie de compétitivité-coûts s'est traduite par une contraction de la masse salariale (gel nominal des salaires pendant sept ans, baisse des charges sociales avec réduction corrélative de l'Etat-providence), une diminution de la pression fiscale sur les entreprises (baisse de l'impôt sur les sociétés), l'équivalent d'une « dévaluation compétitive » (transfert de charges sociales sur la TVA, augmentée de trois points), et par des délocalisations massives à l'Est, tout en gardant le plus souvent l'assemblage final – le « made in Germany » - en Allemagne même. Souligné par un récent rapport du conseil d'analyse économique², ce dernier point est important : il dope les statistiques allemandes à l'export, alors que la stratégie d'implantation de l'unité d'assemblage final dans le pays même de destination, davantage mis en œuvre par les entreprises françaises, a la conséquence inverse.

Cette stratégie est certes très performante à l'export, mais, à long terme, elle pose des difficultés majeures :

¹ Produits haut de gamme, comme dans l'automobile ; marchés de niche sans réel concurrent à l'export, comme le secteur des machines outils ; meilleure représentation des entreprises de taille intermédiaire de 500 à 2000 salariés.

² Performances à l'exportation de la France et de l'Allemagne, CAE, 2008.

- en Allemagne même, où, faute du moteur de la consommation, la croissance reste en berne : elle est de 0,8% en moyenne sur les années 2000-2009 contre 1,5% pour la France. L'amélioration des exportations a été gagée sur la dégradation de demande interne, avec un effet nul sur la croissance globale, et dans une logique très contestable d'appauprissement des travailleurs allemands. Cette stratégie rend par ailleurs l'Allemagne vulnérable à la conjoncture internationale. Quand les exportations se grippent, l'économie allemande souffre beaucoup plus que la France, qui bénéficie de l'amortisseur de la consommation : la récession y a été de 5% du PIB en 2009³ contre 2,2% pour la France, comme en témoigne le tableau ci-dessous :

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	moyenne 2000-2009
Allemagne	3,2	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,8	3,0	2,5	1,3	-5,0	0,8
France	3,9	1,9	1,0	1,1	2,5	1,9	2,2	2,3	0,4	-2,2	1,5

Source : Eurostat (extraction d'août 2009).

- pour les autres pays de l'Union européenne, qui en font doublement les frais. En limitant sa demande intérieure, l'Allemagne ne joue plus son rôle de locomotive de la zone euro ; dans le même temps, elle gagne des parts de marché à l'export, non pas tant face aux pays émergents dont les niveaux de coûts sont inaccessibles, que face aux pays à structures de coûts comparables, c'est-à-dire pour l'essentiel les autres pays européens, et notamment la France. Au total, la restauration de la balance commerciale allemande s'explique à plus de 50% par la dégradation de la balance commerciale française.

En outre, la montée en gamme des économies émergentes viendra logiquement limiter les performances à l'export de l'Allemagne, qui ne pourra pas diminuer à l'infini les coûts unitaires de son industrie par la pression sur les salaires et l'externalisation en amont⁴.

1.3 - EURO FORT, EUROPE FAIBLE.

Le **paramètre monétaire** n'est certes pas la seule cause des maux de l'industrie française et européenne hors Allemagne. Pourtant, il est difficile de ne pas rapprocher les déboires de l'industrie au cours de la décennie 2000 de la force de l'euro.

Là encore, les chiffres parlent d'eux-mêmes :

- alors qu'un euro valait un dollar en janvier 2000, il en valait 1,45 fin 2009, après avoir même atteint un pic à 1,60 dollar au premier trimestre 2008 ;

³ Selon les chiffres rendus publics en janvier 2010 par l'Office fédéral allemand de la statistique Destatis.

⁴ Comme le souligne le rapport du CAE déjà cité, p. 194 : « L'Allemagne a fortement puisé dans la réserve de compétitivité procurée par l'approvisionnement de biens intermédiaires et composants à l'étranger. La stratégie allemande a une limite intrinsèque : on ne peut pas toujours plus externaliser en amont et la cohérence du processus industriel peut finalement être mise en cause (difficulté de contrôle de la qualité, sensibilité aux interruptions de fourniture, etc.).

- cette appréciation s'observe vis-à-vis du yuan chinois, collé au dollar, mais aussi d'autres devises asiatiques – comme le yen japonais et le won coréen – et de plusieurs devises européennes, à commencer par la livre sterling ;
- au total, la surévaluation de l'euro représente un surcoût de 30 à 50% pour nos industries par rapport à leurs compétiteurs hors zone euro.

L'euro fort est particulièrement pénalisant pour deux types d'industries :

- d'abord, celles de hautes technologies qui produisent en euros et qui vendent en dollars. Or ce sont ces industries, comme l'aéronautique et le nucléaire qui sont, en France, nos fleurons traditionnels à l'export. Chacun a à l'esprit l'échec récent d'AREVA aux Emirats arabes unis, pour lequel, parmi d'autres facteurs, Anne Lauvergeon a mis en cause le désalignement monétaire avec le concurrent coréen. Quant à Louis Gallois, qui préside aux destinées d'EADS, il rappelle fréquemment que « lorsque l'euro s'apprécie de dix centimes, Airbus perd un milliard d'euros »
- sont également pénalisées les industries à plus faible valeur ajoutée, qui misaient sur la compétitivité-coût et un ajustement par le taux de change.

L'euro fort contraste avec l'Europe faible, au moins dans les domaines de l'économie de la connaissance et de la politique industrielle.

Une faiblesse qui s'exprime de deux façons :

- **L'échec de la stratégie de Lisbonne.** En mars 2000, le Conseil européen de Lisbonne avait assigné à l'Union européenne l'ambition de devenir à l'horizon 2010 « l'économie la plus compétitive et la plus dynamique au monde », en franchissant la frontière technologique qui nous sépare de l'économie de la connaissance. Trois objectifs pour y parvenir : investir dans l'enseignement supérieur (objectif de 3% du PIB à atteindre), la recherche (3% du PIB) et l'innovation. Aucun de ces objectifs n'a été atteint. Pire, nous avons régressé. Pour ne prendre que l'exemple de la recherche, la France y investissait 2% de sa richesse nationale ; elle n'investit plus que 1.9% ; et l'Union européenne a aussi reculé à 1.7%.
- **L'absence de tout grand projet industriel européen** au cours de la décennie 2000, alors même qu'à partir de 2005 l'Europe a reconnu, à l'issue du Conseil européen de printemps, le «besoin d'un tissu industriel solide sur l'ensemble de son territoire ». Le seul projet industriel commun identifié est Galileo, le futur GPS européen. Si l'on s'en tient à l'indicateur que représente la constitution de nouveaux champions industriels européens, il est au point mort. Aucun grand champion n'a émergé depuis la formation d'EADS en 2000, excepté, dans un domaine qui est d'abord celui des services, Air-France-KLM en 2004 ; s'agissant du couple franco-allemand, c'est même la tendance inverse qui s'observe, avec le retrait de Siemens du capital d'Areva et la volonté de la France de privilégier des solutions nationales pour ses propres champions.

Il est vrai que, moins que par des grands projets ou des grands champions industriels, la « politique industrielle active » telle que l'entendait le Conseil européen de 2005 devait passer par « le renforcement des avantages compétitifs de la base industrielle en veillant à la complémentarité de l'action aux niveaux national, transnational et européen ». Cet objectif devait être poursuivi, entre

autres, « par des initiatives technologiques basées sur des partenariats public-privé et par l'organisation de plateformes technologiques visant à définir des agendas de recherche à long terme ». Cinq années après, force est de constater que le bilan reste mince.

1.4 - LES VRAIS GAGNANTS : LA CHINE ET LES PAYS EMERGENTS

C'est naturellement vers les pays émergents qu'il faut se tourner si l'on veut trouver les vrais gagnants de la décennie 2000-2010.

Point n'est besoin d'accumuler pour cela les chiffres et les exemples. Il suffit de rappeler que la Chine est devenue le premier exportateur mondial en 2009, devant l'Allemagne. Avec un taux de croissance moyen de 10% par an depuis 2000, son PIB a doublé celui du Japon, pour devenir le deuxième mondial. Cet essor s'est fondé sur le développement de ses industries manufacturières, d'abord à bas coûts mais avec une montée en gamme rapide, l'effort global de R&D de la Chine étant désormais le troisième au monde. Les performances chinoises à l'exportation ont été renforcées par la sous-évaluation du yuan, estimée à 50%.

La crise de 2008 ne fait que renforcer cette tendance, la croissance chinoise étant la première à repartir, à un rythme sensiblement égal à celui de la décennie 2000, alors que celle de l'Europe sera durablement atone. En outre, la Chine dispose de réserves financières considérables, de l'ordre de 2400 Mds\$, quand les Etats européens sont exsangues. La Chine devrait bientôt utiliser ces fonds pour racheter des groupes occidentaux à fort contenu technologique et continuer ainsi, par acquisitions, sa montée en gamme.

1.5 - SI L'ON NE FAIT RIEN...

Sans vrai sursaut, la suite de l'histoire est connue : la concurrence des pays émergents se déplacera vers les secteurs à haute valeur ajoutée de l'économie. On le voit avec l'exemple de l'industrie aéronautique et spatiale, fer de lance de l'industrie française et européenne : la Chine a annoncé pour le milieu de la décennie 2010 sa volonté de se doter d'un concurrent de l'A320 d'Airbus et du lanceur Ariane (Longue Marche). Elle prend d'ores et déjà une longueur d'avance sur l'industrie européenne à travers les investissements qu'elle déploie dans le domaine de l'économie verte, qui ont constitué un poste estimé à 35 Mds€ de son gigantesque plan de relance, quand la France et l'Allemagne consacraient à elles deux un peu plus de 5 Mds€ aux énergies nouvelles et aux économies d'énergie.

Grâce à leur avance technologique et aux effets d'entraînement de leurs investissements militaires, les Américains pourront résister. Ils resteront la première puissance mondiale jusqu'à l'horizon 2050.

La « Chinamérique » prendra alors durablement les rênes de la gouvernance mondiale, reléguant les Européens au rang de spectateurs, comme on a commencé de le voir lors du sommet de Copenhague, dont chacun connaît les médiocres résultats.

Dresser ce constat ne revient pas à vouloir tourner le dos aux économies émergentes, dont les centaines de millions de nouveaux consommateurs offrent des opportunités de taille aux entreprises européennes. Mais ces entreprises seront d'autant mieux à même de saisir ces opportunités et de nouer des partenariats forts au sein du monde émergent si elles bénéficient, en Europe même, d'une politique industrielle favorable à leur essor.

2 - CHANGER DE LOGICIEL : LES PRINCIPES ET LE CADRE DE L'ACTION

Si l'on veut enrayer le déclin de l'industrie française et conjurer les menaces qui pèsent à long terme sur l'industrie européenne, il convient, avant même de décider d'actions concrètes, de changer de logiciel en procédant à une triple rupture.

2.1 - RUPTURE D'ABORD AVEC LE MYTHE D'UNE ECONOMIE SANS INDUSTRIE

C'est le premier mythe des trois décennies qui viennent de s'écouler. Il a d'abord été nourri par la fin du fordisme et le recul de l'emploi industriel en Europe, liés aux gains de productivité et à la relocalisation des activités à faible valeur ajoutée dans les pays du Sud ; puis par la révolution des nouvelles technologies et l'idée selon laquelle l'économie allait massivement devenir immatérielle. Chacun s'est alors mis à célébrer l'avènement d'une économie « post-industrielle » et d'entreprises sans usines, selon l'expression lancée en juin 2001 par Serge Tchuruk, alors président d'Alcatel. L'image de l'industrie en a souffert aux yeux mêmes des jeunes ingénieurs, qui se voyaient dans le même temps offrir des rémunérations sans commune mesure dans le domaine des services financiers.

Pourtant, l'économie allemande, première économie de la zone euro, n'est-elle pas aussi celle dont la part de l'industrie manufacturière dans la valeur ajoutée marchande est la plus importante et s'est maintenue tout au long de la décennie 2000 ? C'est bien la preuve qu'une économie forte doit reposer sur une industrie puissante.

En outre, au-delà de sa contribution directe à la valeur ajoutée marchande, l'industrie joue un rôle central dans l'économie. Ainsi, pour s'en tenir au cas de la France :

- c'est elle qui tire l'innovation : 85 % des dépenses de R&D des entreprises françaises sont réalisées dans l'industrie ; sans base industrielle, pas d'innovation,
- c'est elle qui tire les exportations : l'industrie représente 80% des exportations des biens et des services en 2007 ; sans base industrielle, pas d'exportations,
- c'est elle qui tire le secteur des services : la majorité des services aux entreprises (16,6 % du PIB) est mandatée par des entreprises industrielles ; sans base industrielle, pas de services à valeur ajoutée.

Il convient d'ailleurs de revenir sur l'opposition entre industrie et services, à partir de laquelle certains ont cru pouvoir bâtir une nouvelle spécialisation du travail : les services au Nord, l'industrie au Sud. En réalité, cette opposition n'a pas grand sens.

D'abord parce que les activités amont de conception-innovation et aval de service peuvent elles-mêmes être délocalisées. Les centres de R&D peuvent être transférés dans les pays émergents. Tout comme les services informatiques et les call-centers.

Ensuite parce que l'outsourcing de la production finit par se heurter à des limites, comme le montrent, par exemple, les retards de livraison du Boeing 787 « Dreamliner », dont la production est externalisée à plus de 90 %. Les défaillances actuelles de Toyota s'expliquent également par une externalisation généralisée de la production – au point de ne plus maîtriser le process et la qualité de fabrication.

Enfin, parce que les entreprises industrielles aspirent de plus en plus à assurer elles-mêmes les services liés à la mise en œuvre de leurs produits. Le rapport intermédiaire des Etats-Généraux de l'Industrie le souligne à juste titre : « L'imbrication des produits et équipements industriels et des services associés de mise en œuvre, d'installation, d'exploitation et de maintenance, font que désormais c'est souvent une fonction, voire un service, assuré dans le temps, qui sont vendus plus qu'un objet manufacturé. »

D'ailleurs, qui peut penser que les pays riches le resteront suffisamment pour s'offrir des services à la personne s'ils ne tirent pas leurs revenus d'une industrie prospère ? La mécanique de la croissance américaine des trente dernières années le montre à contrario : entre 1980 et 2006, la part de l'industrie dans le PIB des Etats-Unis est passée de 34% à 21% ; or, comme le rappellent Patrick Artus et Olivier Pastré dans un ouvrage récent⁵, cette désindustrialisation a de fait entraîné une stagnation du pouvoir d'achat, la disparition des emplois industriels repoussant les salariés dans les services domestiques où les salaires sont plus faibles ; cette stagnation n'a pu être compensée que par un recours à l'endettement des ménages, à l'origine d'une spéculation financière sans précédent via le mécanisme de la titrisation des crédits subprimes. Quand ce dispositif s'est effondré, la richesse des ménages américains s'est avérée en partie virtuelle. On peut en tirer une morale et un enseignement : mieux vaut une économie de la production – donc de l'industrie – que de l'endettement – donc des services et de la spéculation financière.

2.2 - LA FIN D'UN AUTRE MYTHE : CELUI D'UNE INDUSTRIE SANS ETATS

- Derrière l'industrie...bien souvent les Etats

Les réussites industrielles françaises engagées dans les années 1960, tout comme les exemples actuels des pays qui maintiennent ou développent leur industrie, convergent vers la même leçon : l'industrie a besoin de l'Etat.

Le mythe libéral du « moins d'Etat » est particulièrement destructeur en matière industrielle. Les Britanniques y ont perdu leur industrie. Et, pour la France, le risque semble désormais bien réel.

La vraie question ne tient pas au principe de l'intervention publique dans l'industrie, dont le rejet est avant tout idéologique, mais sur ses modalités. **La politique industrielle française a longtemps**

⁵ Sorties de crise, Perrin, 2009, p. 174, dans le cadre d'un chapitre sur « la coopération industrielle ».

reposé sur l'intervention directe de l'Etat, à travers un dirigisme planificateur identifiant et réalisant les grands programmes d'investissement structurants du pays mis en œuvre par des entreprises nationales. Avec ses succès éclatants (Ariane, Airbus, le TGV, le programme électro-nucléaire, la couverture téléphonique nationale...) mais aussi ses échecs retentissants (le plan calcul, le Concorde, le minitel). Pour l'aéronautique et l'espace, cette ambition nationale a très vite été prolongée, il faut le souligner, par une dimension européenne, qui lui a donné toute l'assise financière et technologique nécessaire à son succès.

La politique industrielle américaine est multiple. D'un côté, la création d'écosystèmes publics-privés favorables à l'émergence de l'innovation « schumpétérienne » (Silicon Valley, Texas). Mais de l'autre, le financement des grands groupes industriels par « subventions croisées » issues des contrats militaires. Les budgets d'investissement militaire représentent le double de ceux de l'ensemble des 27 Etats de l'Union européenne, soit plus de 300 milliards de dollars chaque année. Dans le secteur des télécommunications, l'essor de l'Internet n'aurait pas été possible aux Etats-Unis sans l'investissement initial du Pentagone américain. C'est en engageant et finançant dès 1966 le projet ARPANET, via l'agence DARPA liée au Département de la Défense, que le Pentagone a permis non seulement de donner naissance à l'ancêtre de l'Internet, mais aussi de doter les Etats-Unis d'un avantage stratégique considérable en matière de nouvelles technologies de l'information. Ces budgets profitent avant tout aux industries américaines, comme le montrent, à contrario, les difficultés des industries européennes pour prendre pied sur le marché militaire américain. Aux Etats-Unis toujours, le Président peut bloquer toute acquisition d'une entreprise par un acteur étranger au nom de la protection des intérêts nationaux.

Dans **le monde émergent**, le rôle des Etats s'affirme aussi. A travers une politique d'attraction des industries occidentales. Mais aussi (sur la base des transferts de technologie induits) à travers les grands programmes industriels et de recherche publique qu'ils décident de lancer et au moyen de la capacité d'investissement considérable des fonds souverains. Devenue la deuxième économie du monde, la Chine, dont la monnaie n'est pas convertible, ne peut pas vraiment être considérée comme un modèle de libéralisme économique. Et que dire des cartels industriels en Russie étroitement liés à l'Etat ?

Empruntés à des contextes différents, ces exemples convergent tous vers le même constat : **le capitalisme du XXIème siècle sera beaucoup plus marqué par le jeu des Etats que ne le professeraient les théories libérales en vogue durant les trente dernières années du siècle précédent.**

- **Les conditions d'un investissement public légitime**

Faisant écho à ce nouveau contexte, la commission du Grand Emprunt a esquissé une théorie de l'investissement public, qui inscrit en creux les bases d'une politique industrielle moderne pour la France, tant dans ses objectifs que dans sa gouvernance.

Pour la commission, l'investissement public est justifié pour défendre quatre objectifs :

- **Pour des projets sans rentabilité financière directe, mais avec rentabilité socio-économique**

Certains investissements ne sont pas rentables directement : ils ne seront donc pas portés par le marché. Ils ont pourtant une rentabilité indirecte : ils contribuent à accroître le potentiel de croissance du pays, en créant un environnement favorable.

C'est clairement le cas de l'enseignement supérieur et de la recherche fondamentale : ils sont « hors marché », ils ne génèrent pas directement de valeur ajoutée, mais ce sont les piliers nécessaires à une économie de la connaissance, ils rendent possibles les innovations générées demain par les entreprises.

C'est également le cas des secteurs industriels émergents, où l'investissement public peut amorcer la pompe. L'électricité d'origine éolienne, par exemple, est aujourd'hui trop chère face à l'électricité traditionnelle, mais elle sera rentable demain, une fois que les industriels auront progressé sur la courbe d'expérience.

C'est aussi le cas de certains investissements industriels, dont la rentabilité financière est insuffisante mais qui ont un bénéfice socio-économique important. Par exemple, un récent rapport de l'Inspection générale des finances souligne que les lignes rentables à grande vitesse ont toutes été réalisées : les prochaines lignes à construire ont une rentabilité décroissante ; elles ne sont sans doute plus rentables. C'est vrai, mais faut-il s'interdire de les construire ? Non, car elles ont une rentabilité socio-économique supérieure à leur rentabilité financière directe : en désenclavant les territoires, elles accroissent la croissance potentielle.

- Pour des projets rentables mais pour lesquels le marché est défaillant

Le marché devrait les financer mais il ne le fait pas. C'est le cas des investissements de très long terme : le taux d'actualisation des marchés financiers est trop élevé pour permettre ce type de projets. C'est aussi le cas des investissements à très grande masse critique : les entreprises privées refusent de mettre en risque leur survie sur un seul projet, au nom de la diversification des risques. L'intervention de l'Etat permet de couvrir le risque économique, dissuasif pour le financement de marché, lié à ces investissements.

Le nucléaire (le développement de la 4ème génération), l'aéronautique civile (avion du futur), l'industrie aérospatiale (lanceurs nouvelle génération, satellites de télécommunication et d'observation...) entrent dans cette catégorie. Tout comme une bonne part des investissements nécessaires à la transition écologique. Nos industries ne seront pas capables d'amorcer « toutes seules » le tournant technologique de la révolution verte. Développer de nouvelles sources d'énergies décarbonées, concevoir des moteurs propres, généraliser des procédés industriels non polluants, réclament des investissements dont les volumes et l'horizon de rentabilité dépassent les capacités et les attentes des seuls acteurs de marché.

- Pour des projets mettant en jeu la souveraineté nationale

La souveraineté, qu'elle soit conçue à l'échelle de la Nation ou de l'Europe, est certes un concept à manier avec prudence, mais elle est une réalité incontournable dans le monde du début du XXIème

siècle. Les industries du nucléaire, de l'électronique, de l'aéronautique et de l'espace comportent à l'évidence des enjeux de souveraineté. Mais c'est aussi vrai pour les industries et les technologies de l'information. Le problème se pose par exemple aujourd'hui avec le cloud computing. Il s'agit de super-calculateurs, gérant les bases de données à distance en lieu et place des disques durs de chaque ordinateur, limité au rôle de « terminal ». Google, notamment, a développé ces super-ordinateurs dans le cadre de son métier de base et cherche à les valoriser dans le cadre du cloud computing. Mais peut-on accepter que l'ensemble des données de nos ordinateurs soit, à terme, géré sur des serveurs américains ? Poser la question, c'est apporter la réponse !

- Enfin, pour sauvegarder l'industrie et son potentiel économique en cas de crise

Dans les circonstances exceptionnelles de la crise, l'intervention des Etats a été spectaculaire. S'agissant, par exemple, du soutien à l'industrie automobile, les chiffres parlent d'eux-mêmes : 7,8 milliards d'euros d'aides, pour l'essentiel sous forme de prêts, en France ; 17 milliards de dollars aux Etats-Unis, auxquels il faut ajouter 25 milliards du département de l'énergie dans un programme visant à développer les voitures électriques.

De telles interventions ne sont pas seulement légitimes d'un point de vue social. Elles le sont aussi d'un point de vue économique, car il s'agit d'aider un secteur qui a de l'avenir à traverser la crise tout en se modernisant. C'est d'ailleurs au nom de ce raisonnement mais appliqué à une entreprise bien spécifique, Alstom, que l'Etat français a décidé en 2003-2004 de prendre une participation minoritaire dans son capital. Participation minoritaire et provisoire, puisque l'Etat est depuis sorti du capital d'Alstom. Mais participation dont il faut tirer trois leçons : un soutien temporaire de l'Etat peut permettre à une entreprise dont les fondamentaux sont viables mais qui traverse une mauvaise passe d'échapper à la faillite ; pour l'Etat, ce soutien s'est avéré une bonne affaire, celui-ci ayant réalisé une importante plus-value lors de son retrait ; enfin, ce sont les principaux banquiers de la place qui ont alors souhaité l'intervention de l'Etat, si décriée par eux-mêmes dans son principe.

Cette politique industrielle moderne nécessite une **nouvelle gouvernance** dans les modes d'interventions de l'Etat.

Certes, l'interventionnisme industriel traditionnel a vocation à se maintenir dans les secteurs mettant en jeu la souveraineté nationale. Les modes d'intervention publique peuvent y être très directs. A travers les subventions à projet, comme, par exemple, pour le lanceur Ariane. Mais aussi à travers la capitalisation des entreprises : EDF et AREVA sont des entreprises publiques, qui doivent le rester ; quant à EADS, l'Etat français en est un actionnaire de référence. Ou encore comme client : l'Etat aide à équilibrer le modèle économique des industries de souveraineté dans le cadre de la commande publique, civile et militaire.

Pour les investissements potentiellement rentables mais trop lourds et risqués pour le financement de marché, le mécanisme le plus adapté est celui des avances remboursables. Les coûts de développement ne sont remboursés qu'en cas de succès commercial ultérieur. L'aéronautique civile rentre depuis plusieurs décennies dans ce cas de figure. L'Airbus A320, par exemple, a été financé par avances remboursables. L'A350 l'est à présent. La commission Juppé-Rocard a toutefois identifié un chaînon manquant dans ces projets : le financement du prototype, avant le

lancement du développement. Une politique industrielle moderne doit, dans ces domaines, assurer le financement public des prototypes – les « démonstrateurs », dans le jargon industriel.

Pour le reste, le rapport Juppé-Rocard esquisse une gouvernance nouvelle dans la gestion des investissements industriels publics. La commission n'a pas joué le rôle de guichet de distribution de l'argent public : elle n'a retenu aucun projet individuel – pas de «star academy » des projets d'avenir. Elle souligne que ce n'est pas non plus à l'Etat de le faire : il s'agit d'une logique, qui a aussi abouti à des échecs coûteux (plan calcul). Elle propose de confier les sommes à des organismes de moyens compétents (si possible déjà existants : l'ANR pour la recherche fondamentale, Oseo pour les PME innovantes, le CNES pour l'espace...), chargés de sélectionner les projets sur la base d'appels d'offre. Il s'agit donc d'une logique compétitive de bas en haut, bottom up, et non strictement dirigiste de haut en bas, top down. Par exemple, dans le domaine du numérique, la commission souligne la nécessité d'accélérer le passage de la France au très haut débit, elle propose d'y investir 2 Md€, mais elle laisse à une Agence pour le numérique le soin d'expérimenter puis de sélectionner les technologies et projets concurrents (fibre optique, Wimax, réseau hertzien data dédié...).

2.3 - RUPTURE, ENFIN, AVEC LA TENTATION DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS UN SEUL PAYS DANS LE CADRE D'UNE EUROPE DOMINEE PAR LA MONNAIE ET LA CONCURRENCE

A l'échelle européenne précisément : là est la troisième rupture qu'il convient d'accomplir.

Car célébrer le volontarisme industriel isolé des Etats européens face au G2 sino-américain et aux géants émergents que sont l'Inde et le Brésil n'aurait guère de sens.

Naturellement, les grands Etats de l'Union européenne disposent de marges de manœuvre et de capacités de décision rapides dont ils peuvent et doivent user à l'échelle nationale. Cela d'autant plus que les mécanismes de décision de l'Europe élargie restent laborieux.

Mais qui peut penser qu'ils seront capables, pris isolément, de mettre en œuvre des impulsions qui réclament des investissements aussi considérables que la mutation écologique de nos industries et la promotion de leur compétitivité durable face au monde émergent ?

Or, la décennie passée reste celle des occasions manquées : on l'a vu avec l'échec de la stratégie de Lisbonne et l'absence de contenu réel de l'initiative du Conseil européen de mars 2005 en matière de politique industrielle.

Cet échec reflète le manque de volonté industrielle commune des Etats européens tout au long de la décennie 2000, à commencer par les deux acteurs principaux que sont la France et l'Allemagne.

Prise dans son élan de « patriotisme économique », la France s'est d'abord souciée du sort de ses champions nationaux, en privilégiant pour eux des solutions nationales : c'est vrai pour le sauvetage d'Alstom ; c'est vrai aussi pour l'alliance de GDF avec Suez (même si cette entreprise est en partie belge) ; c'est vrai encore avec la prise de participation de Dassault dans Thalès ; c'est vrai toujours avec la perte de dimension européenne d'Areva, depuis le retrait de Siemens.

Quant à l'Allemagne, on l'a vu, elle a d'abord cherché à restaurer la compétitivité de son industrie dans le cadre d'une stratégie non coopérative de réduction de ses coûts, sur fond d'une politique monétaire d'euro fort dont ses voisins ont fait les frais. Ce faisant, la France et l'Allemagne ont pu obtenir certains résultats (consolidation de champions nationaux en France, performances à l'export en Allemagne), mais ne se sont-elles pas privées de résultats plus significatifs qu'auraient permis une stratégie industrielle concertée et des politiques coopératives ? C'est en tous les cas ce que laissent penser tout à la fois la faiblesse de la croissance européenne durant la décennie 2000 et le déficit d'innovation de l'industrie européenne.

La troisième rupture est là : **comprendre que face au G2 sino-américain, seule l'Europe a la taille critique pour une nouvelle ambition industrielle**. Or, récemment encore, le manque de concertation constaté dans les plans de relance des Etats européens et la dimension strictement nationale du Grand Emprunt français montrent que cette compréhension, souvent présente dans les discours, peine à se traduire dans les faits. Quant à l'Union européenne elle-même, la monnaie et la concurrence y restent plus effectives que toute stratégie industrielle partagée.

3 - AXES POUR UNE NOUVELLE AMBITION INDUSTRIELLE

A ce stade, on peut énumérer quelques axes prioritaires d'action pour une nouvelle ambition industrielle, à l'échelle nationale, européenne et mondiale.

3.1 - REMEDIER AUX FAIBLESSES SPECIFIQUEMENT FRANÇAISES

- Déficit d'innovation

Il ne peut y avoir d'industrie compétitive sans une stratégie globale en faveur de l'innovation, qui commence très en amont par le soutien à l'enseignement supérieur et à la recherche pour s'accomplir en aval dans le cadre de la maturation technologique et du développement industriel des nouveaux procédés et produits.

Or la France consacre moins de 1,5 du PIB à l'enseignement supérieur, contre 3% pour les Etats-Unis. De même, s'agissant des dépenses publiques et privées de R&D, elles ne représentent qu'1,9% du PIB, contre 2,4% pour l'Allemagne et 2,5% pour les Etats-Unis, avec un déficit notable pour les dépenses privées.

Il convient de progresser sur ces deux fronts.

La proposition d'allouer 16 Mds€ à l'**enseignement supérieur**, pour l'essentiel sous forme de dotation en capital, dans le cadre du Grand Emprunt, n'est que l'amorce d'un nécessaire rattrapage. On peut en outre s'interroger sur le choix de recourir à l'endettement pour une dépense dont le financement relèverait plutôt de l'impôt.

S'agissant des dépenses de R&D, les Etats-Généraux de l'Industrie ont récemment proposé la création d'un **crédit d'impôt innovation**. Distinct du crédit d'impôt-recherche, son assiette serait

constituée par les dépenses de conception technique d'un nouveau produit ou service aboutissant à la réalisation d'un prototype, incluant le design.

Pour souhaitable qu'elle soit, la création d'une telle incitation fiscale suppose auparavant que soit établi un bilan du **crédit impôt recherche**. Instauré en 1983, le crédit impôt recherche a vu son assiette constamment élargie depuis pour devenir l'une des dépenses fiscales les plus dynamiques : son coût a bondi d'1,5 Mds€ en 2008 à 5,8 Mds€ en 2009. Or, selon le dernier rapport du Conseil des prélèvements obligatoires, il semble que ce soit les secteurs de l'assistance aux entreprises et des services financiers et de l'assurance qui profitent le plus de cette montée en puissance, et non les entreprises industrielles, alors même que ce sont elles qui portent l'essentiel de la recherche privée en France. A l'évidence, une évaluation s'impose.

Au-delà de telle ou telle incitation fiscale, il est nécessaire de **mieux orienter la dépense publique vers les investissements d'avenir**, au premier rang desquels figurent ceux à mobiliser au profit de l'économie de la connaissance et de l'innovation industrielle.

Le Grand Emprunt est un premier pas dans cette prise de conscience. Mais un effort unique sera insuffisant. La montée en puissance des contraintes de finances publiques ces trente dernières années a entraîné l'asphyxie progressive des investissements d'Etat. Le budget 2009 de l'Etat ne contient qu'une dizaine de milliards d'euros d'investissements civils – moins de deux milliards d'investissements directs ! - sur un total de dépenses de 280 Md€. Contrairement à une légende tenace, les investissements des collectivités locales (régions principalement) n'ont que partiellement pris le relais. Les économistes Charles Wyplosz et Jacques Delpla ont chiffré à 400 Md€ le retard global d'investissement accumulé par la France.

Le sous-investissement de la France est donc chronique. Le problème économique prioritaire de notre pays, c'est bien les investissements d'avenir. La France est marquée par un sous-investissement structurel : il manque 1 à 2 points de PIB (20 à 40 Md€), non pas sur un coup mais par an, pour maintenir la France dans le peloton de tête des pays les plus développés. Nous devons donc dégager dans nos finances publiques l'équivalent d'un « Grand Emprunt » par an.

Tous les grands pays se lancent dans des programmes d'investissement d'avenir. C'était déjà le cas des nations les plus compétitives : Etats-Unis, Japon, Corée, pays nordiques. Ils sont désormais suivis par le Royaume Uni (nouveau concept de political industrialism), l'Allemagne (programme massif pour des universités d'excellence), le Canada (lancement d'un fonds pour la recherche d'excellence), les pays pétroliers et les pays émergents. Si nous n'investissons pas nous aussi durablement, notre déclin est inévitable. Alors, dans un contexte de finances publiques très dégradé, tirons-en les conséquences et orientons mieux les dépenses vers la préparation de l'avenir.

- Déficit d'entreprises de taille intermédiaire (ETI)

La proportion des entreprises de taille intermédiaire – entre 250 et 5000 salariés – dans l'ensemble des entreprises de plus de 50 salariés est sensiblement plus faible en France (18%) qu'en Allemagne (26%) et au Royaume-Uni. En outre, 83% des exportations émanent des entreprises de

plus de 250 salariés. Cette faiblesse, qui n'est pas nouvelle, constitue un profond handicap pour l'économie française, tant en termes de création d'emplois que de capacité à l'export.

A travers notamment OSEO, l'effort public en faveur du financement et de la croissance des PME et des ETI est déjà important. Même s'il peut être accru, devrait être examinée en priorité la **contribution des banques privées** à cet effort, d'autant plus qu'elles ont été les premières bénéficiaires des plans de soutien des pouvoirs publics et qu'elles profitent en ce moment de taux d'intérêt directeurs très faibles pour reconstituer leurs marges.

- La question du coût du travail et de la compétitivité de l'industrie française

Le ratio prélèvements publics cumulés (impôts et cotisations sociales employeur) sur les entreprises par rapport à la valeur ajoutée est, en France, l'un des plus élevés de l'Union européenne : il était de 14,5% en 2008 contre 7,8% en Allemagne.

En outre, la France a perdu au long de la décennie 2000 l'avantage compétitif qu'elle a longtemps eu vis-à-vis de l'Allemagne en termes de coût du travail. Alors que le coût horaire de la main d'œuvre en France représentait en 2000 90% de celui de l'Allemagne, il était quasi équivalent (99%) en 2008. Ce renchérissement est d'autant plus pénalisant dans le contexte de la hausse de l'euro, qui constitue une sorte de double peine à l'export.

Que déduire de ce constat ?

Sans aucun doute le fait que **la priorité doit aller à la montée en gamme de notre production industrielle**, en assenant notre compétitivité sur d'autres facteurs que le coût, notamment la qualité.

Une telle orientation est préférable à celle qui consisterait à jouer la carte du dumping fiscale-social vis-à-vis de nos partenaires de la zone euro et de l'Europe à 27. La soutenabilité d'un tel scénario pour nos finances publiques et son acceptabilité sociale par des salariés rudement éprouvés par la crise ne plaident évidemment pas en ce sens.

Cela ne doit pas empêcher toutefois de chercher à améliorer la fiscalité pesant sur les entreprises, par exemple en octroyant un taux d'IS réduit pour celles qui réinvestissent leurs bénéfices.

De même, il n'est pas normal que du fait de la structure des emplois et de l'intensité capitalistique dans l'industrie, les **dispositifs d'allégements de charges**, dont le coût est considérable, bénéficient moins à cette dernière qu'à d'autres secteurs, comme ceux des services et de la grande distribution, pourtant moins exposés à la concurrence internationale et au risque de délocalisation.

Enfin, s'agissant du coût du travail, sa maîtrise à long terme nécessite une réflexion sur la réforme et le financement de la protection sociale, afin qu'elle repose moins sur le travail. **Chère à des experts de sensibilités différentes, la fameuse « TVA sociale » reste à ce jour un concept théorique dont la mise en pratique ne serait pas acceptable si elle devait pénaliser la consommation populaire.** Pour autant, il ne faut pas s'interdire de réfléchir à de nouveaux modes

de financement de la protection sociale qui pourraient permettre de desserrer la contrainte de compétitivité-coût et de redonner ainsi aux entreprises une marge de manœuvre pour accroître les salaires.

3.2 - AFFIRMER UNE AMBITION INDUSTRIELLE A L'ECHELLE EUROPEENNE : INVESTIR ENSEMBLE DANS L'ECONOMIE DE LA CONNAISSANCE ET LES SECTEURS D'AVENIR

Les mesures proposées à l'échelle nationale resteront de portée limitée sans volonté industrielle à l'échelle européenne.

Au moment où la Commission européenne et les Etats cherchent à mettre en place une stratégie « UE 2020 », deux axes de travail sont prioritaires.

- D'abord lancer à l'échelle européenne, ou à tout le moins de la zone euro, **une démarche d'identification des investissements publics et partenariaux à mettre en place de façon conjointe par les différents Etats de l'Union.**

Une telle démarche pourrait s'inspirer de celle développée dans le cadre de la commission du Grand Emprunt. Les pistes ouvertes par la commission, qu'il s'agisse du financement de l'enseignement supérieur, du développement des PME innovantes, ou du renforcement des secteurs d'avenir (comme les sciences du vivant, les énergies décarbonnées, la mobilité écologique ou la société numérique), gagneraient à l'être dans le contexte plus large de l'Europe.

La France, qui, à ce stade, a agi de façon isolée, pourrait en proposer le principe à ses partenaires.

Une commission présidée par une grande personnalité européenne aurait pour vocation d'identifier les domaines prioritaires d'investissement de l'économie et de l'industrie européenne. Cela permettrait de formuler des propositions concrètes en matière :

- d'européanisation de nos centres d'excellence universitaires et de recherche,
- de constitution de pôles de compétitivité européens,
- de lancement de grands projets innovants (notamment dans les domaines du numérique, de l'énergie, des biotechnologies et nanotechnologies, sans oublier des impulsions nouvelles à marquer dans les secteurs de l'aéronautique, de l'espace et de la défense) et de travaux d'infrastructures au service d'une mobilité écologique à l'échelle de l'Union,
- de constitution de nouveaux champions industriels européens.

Les modalités de financement de ces investissements ne seraient examinées que dans un deuxième temps, une fois que les besoins auront été identifiés et qu'un consensus se serait formé dans les opinions publiques sur leur nécessité.

Naturellement, les difficultés sont connues. Les Etats européens sont jaloux des compétences qu'ils ont acquises dans tel ou tel secteur. La nécessité d'un juste retour industriel complique la gouvernance des projets. Les entreprises européennes ont davantage des réflexes de concurrence

que de coopération. En outre, le principe même d'un emprunt européen est aujourd'hui interdit par les Traités et le budget européen est lui-même plafonné. Mais l'exemple des industries aéronautiques et spatiales montre le chemin : c'est en s'alliant que les Etats européens ont su conquérir des avantages compétitifs qui permettent aujourd'hui à nos industries de faire jeu égal avec les entreprises américaines et de garder – mais pour combien de temps ? – une vraie longueur d'avance vis-à-vis des émergents.

En outre, à l'heure où les financements publics sont contraints – on l'a vu dans le cadre du Grand Emprunt dont l'ambition a été ramenée à 35 Mds€ - et où les capacités d'investissement de nos entreprises sont limitées, quel sens y a-t-il à dupliquer dans les Etats de l'Union des dépenses de développement technologique, et à multiplier les prises de risque industriel associées, alors qu'une mutualisation des projets permettrait évidemment d'en accroître et l'efficacité et l'ambition ? A titre d'exemple, une voiture électrique européenne ne serait-elle pas déjà disponible sur le marché si les Etats avaient incité les constructeurs français, italiens et allemands à s'associer pour la concevoir ?

Dans les années 80 et 90, les Européens ont su lever les obstacles – pourtant considérables – sur le chemin de la monnaie unique. Il n'y a aucune raison, si la volonté politique est là, qu'il n'en aille pas de même pour de grands projets d'innovation et industriels.

- Menant cette démarche d'affirmation d'une politique industrielle à l'échelle européenne, les Etats européens ouvriraient logiquement un deuxième axe de travail : celui d'une meilleure prise en compte dans le cadre de la politique monétaire et de la politique de la concurrence des paramètres d'emploi et de croissance, ces grands oubliés des politiques européennes depuis la constitution du marché intérieur et l'Acte unique.

Pour prendre l'exemple de la politique de la concurrence, la Commission a été condamnée par trois fois pour des décisions ayant empêché l'association d'entreprises au prétexte de «concentration incompatible avec le marché commun». La direction générale de la concurrence agit en réalité sur ces sujets avec une «présomption de culpabilité» à l'encontre des entreprises. Elle part manifestement du principe qu'une position dominante - d'ailleurs envisagée en fonction d'un marché européen plutôt que mondial - entraînera nécessairement un abus de cette position. Cette approche dogmatique empêche la constitution de nouvelles entreprises de taille mondiale et tranche singulièrement avec le pragmatisme des Etats-Unis en ce domaine. De même, l'encadrement des aides d'Etat semble beaucoup plus fort en Europe que dans les autres grandes économies de la planète.

Quant au Pacte de stabilité et de croissance, il bloque durablement une part de cette croissance en considérant tout investissement significatif dédié à la préparation de l'avenir (recherche et enseignement supérieur par exemple) comme une simple dépense publique et donc soumise aux critères.

Enfin, s'agissant de la politique monétaire de l'Union européenne, au moment où la Banque centrale européenne va changer de Président, il serait normal que le Conseil de l'Union européenne ou le Parlement européen – i. e les instances politiques - mandatent des experts pour évaluer l'impact de la politique monétaire de la BCE sur la croissance et l'emploi, donc sur

l'industrie européenne, depuis l'introduction de l'euro. Dix années d'euro fort méritent que l'on s'attarde quelque peu sur leurs conséquences avant de confirmer cette orientation pour une nouvelle décennie !

Si la stratégie « UE 2020 » de l'Union européenne en cours de définition parvient à poser des objectifs précis en matière d'économie de la connaissance et de consolidation d'une base industrielle européenne, comme cela est souhaitable, ces objectifs devront s'imposer à l'ensemble des institutions européennes afin d'éviter que des choix de politique monétaire ou des décisions en matière d'anti-trust ne viennent les contredire ou les compromettre.

3.3 - PRENDRE EN COMPTE LES PARAMETRES MONETAIRES, SOCIAUX ET ECOLOGIQUES DANS L'ECHANGE INTERNATIONAL ET LA NOUVELLE REGULATION DU CAPITALISME, TOUT EN SE TOURNANT DAVANTAGE VERS LES ECONOMIES EMERGENTES

Les réunions du G20 ont tenté de dessiner depuis un an une nouvelle régulation mondiale du capitalisme. Pourtant, en se focalisant sur des enjeux médiatiques comme les rémunérations des traders, elles ont laissé de côté deux paramètres qui faussent la loyauté des échanges internationaux :

- **le paramètre monétaire d'abord.** Il n'est pas normal qu'aucune instance ne puisse réguler l'impact des désalignements monétaires sur le commerce international. L'échange serait plus juste si les trois principales zones de l'économie mondiale – l'euro, le dollar et le yuan – avaient des parités moins volatiles et reflétant davantage les fondamentaux de leurs économies respectives, alors qu'aujourd'hui la monnaie chinoise est délibérément sous-évaluée afin d'amplifier la pénétration de ses produits sur les marchés européens : c'est une distorsion de concurrence majeure. Elle mériterait d'être sanctionnée. Au-delà, l'Europe devrait batailler afin d'obtenir l'établissement d'une nouvelle régulation monétaire mondiale dans le cadre du G20. Pourquoi, possibles hier, des accords de Bretton-Woods, ne le seraient pas pour l'avenir ?
- **de même, des écluses sociales et écologiques** devraient permettre de taxer aux frontières de l'Union européenne l'importation de produits qui ne respecteraient pas des standards minimaux en la matière. L'Europe ne peut pas imposer à ses propres entreprises des standards écologiques et sociaux, auxquels échapperait totalement les produits importés du reste du monde.

Cette démarche en faveur d'un échange international plus juste ne doit nullement s'apparenter à une nouvelle forme de protectionnisme. Des règles sont nécessaires et elles n'existent pas suffisamment aujourd'hui. Mais, parallèlement à l'affirmation de ces règles, l'industrie française et européenne doit se tourner de façon volontariste vers les économies émergentes. Trop souvent, ces économies ne sont vues que comme des réservoirs de main d'œuvre à bas coûts, avec les craintes légitimes qu'inspirent aux salariés européens les délocalisations. Pourtant, demain, la Chine, l'Inde et le Brésil auront des capacités technologiques qui rivaliseront avec les nôtres. Elles forment déjà et formeront toujours davantage des ingénieurs, qui ne seront pas moins innovants que ceux du Nord. Elles vont drainer des centaines de millions de nouveaux consommateurs, qui prendront le relais du consommateur américain comme nouveau moteur de la croissance mondiale.

A titre d'exemple, alors que les classes moyennes ne représentaient que 42 % de la population mondiale en l'an 2000, elles en représentaient 57 % en 2006. Les perspectives de croissance post-crise de l'économie mondiale illustrent ce basculement vers le Sud :

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2014
World	4.5	5.1	5.2	3.0	-1.1	3.1	4.5
Advanced economies	2.6	3.0	2.7	0.6	-3.4	1.3	2.4
United States	3.1	2.7	2.1	0.4	-2.7	1.5	2.1
Euro area	1.7	2.9	2.7	0.7	-4.2	0.3	2.1
Japan	1.9	2.0	2.3	-0.7	-5.4	1.7	1.8
Other advanced economies ²	3.4	3.9	3.8	1.2	-2.7	2.1	3.4
Emerging and developing economies	7.1	7.9	8.3	6.0	1.7	5.1	6.6

Source : FMI / Janvier 2010

Mieux intégrer les attentes des consommateurs des pays émergents dans nos productions industrielles en Europe même sera nécessaire. Nouer des partenariats industriels et stratégiques sur place sera indispensable. Ce que Renault a fait avec Nissan il y a dix ans, nos grands groupes devront le faire demain avec des champions brésiliens, chinois ou indiens. Et autant prendre l'initiative quand le rapport de force et l'avance technologique nous sont encore favorables. Pour réussir ces alliances, il faudra une imbrication étroite entre une volonté politique, qui interviendra en support, et une excellence industrielle, qui en sera le moteur.

En retour, les grandes entreprises françaises et européennes devront garder un lien fort avec leurs territoires d'origine, les salariés qui s'y trouvent et la chaîne de sous-traitance qui s'y déploie. Elles ont une responsabilité à leur égard. Car, de même qu'il n'existe pas d'économie sans industrie, il n'y pas d'entreprise qui n'ait, d'une façon ou d'une autre, une nationalité et des racines. Et ce d'autant plus que leur succès aura été encouragé et amplifié par une nouvelle ambition industrielle, en France et en Europe, pour la France et pour l'Europe.