

Mondialisation : les atouts de la France

Contributions

*Philippe Aghion, Patrick Artus,
Daniel Cohen, Élie Cohen,
Lionel Fontagné, Thierry Madiès
et Thierry Verdier*

*Réalisé en PAO au Conseil d'Analyse Économique
par Christine Carl*

© La Documentation française. Paris, 2007 - ISBN : 978-2-11-006857-6

« En application de la loi du 11 mars 1957 (article 41) et du Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992, toute reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans l'autorisation expresse de l'éditeur.

Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre. »

Sommaire

Introduction	5
<i>Christian de Boissieu</i>	

CONTRIBUTIONS

1. Atouts et défis de la France dans la mondialisation	7
<i>Philippe Aghion et Élie Cohen</i>	
2. Quels atouts pour la France dans la mondialisation ?	13
<i>Patrick Artus</i>	
3. La mondialisation immatérielle : synthèse	35
<i>Daniel Cohen et Thierry Verdier</i>	
4. Les atouts de la France dans la mondialisation et la tentation protectionniste	47
<i>Élie Cohen</i>	
5. Les atouts de la France dans la mondialisation	61
<i>Lionel Fontagné</i>	
6. La France dans la concurrence mondiale : quels atouts pour quelle politique économique ?	71
<i>Thierry Madiès</i>	

Introduction

L'ancien Premier ministre Dominique de Villepin avait demandé au Conseil d'analyse économique de mener une réflexion sur les atouts de la France dans la mondialisation et la façon de mieux les valoriser. Le CAE y a répondu par plusieurs contributions individuelles rassemblées dans ce rapport. Mettre le projecteur sur les atouts de l'ouverture et de la mondialisation ne signifie pas que l'on néglige les défis et certains coûts, les uns temporaires d'autres permanents, de la mondialisation mais puisque les débats franco-français privilégient souvent ces défis et ces coûts, il n'était pas inutile d'aborder, pour une fois, les avantages de l'ouverture et les atouts de la France.

Plusieurs lignes de force se dégagent de ces contributions, qui conjuguent diagnostics et recommandations.

La France bénéficie de la mondialisation, en dépit de la perception négative qu'en a l'opinion publique. L'émergence des pays asiatiques et d'Europe centrale crée de nouvelles opportunités à l'exportation dont la France tire profit. Les importations en provenance de ces mêmes pays permettent aux consommateurs de consommer à moindre prix des biens de consommation courante et procurent des gains de pouvoir d'achat importants.

Le deuxième point marquant est que la France ne profite pas autant de la mondialisation qu'elle le pourrait.

Patrick Artus met en évidence les forces et les faiblesses de la spécialisation internationale de la France, par comparaison avec nos principaux partenaires et concurrents. Il analyse également les ressorts de cette spécialisation internationale et les principaux déterminants de l'attractivité des territoires. Un facteur important de la compétitivité des entreprises aujourd'hui, bien mis en évidence par plusieurs études, est la segmentation géographique de la chaîne de production et de valeur, c'est-à-dire le recours à des importations de biens intermédiaires permettant d'optimiser les coûts de production. L'Allemagne, le Japon et les États-Unis par exemple, sont bien plus avancés que la France dans ce processus, dans la mesure où ils font plus appel à des fournisseurs de pays émergents. La France est également en retard sur le Royaume-Uni et les États-Unis en termes de distribution de pouvoir d'achat par les importations de biens de consommation courante.

Philippe Aghion et Élie Cohen proposent de combiner des politiques transversales et des politiques colbertistes traditionnelles. Les premières, de type *top-down*, sont orientées vers une meilleure utilisation de nos ressources :

- investir dans l'éducation supérieure, en donnant aux universités une véritable autonomie et en créant les conditions d'une concurrence entre elles ;
- développer notre système financier, inapte à financer les activités les plus risquées mais les plus porteuses ;
- créer des passerelles entre recherche fondamentale et recherche industrielle, notamment en favorisant le développement des structures d'incubation.

Les politiques colbertistes, de type *bottom-up*, se justifient dans les activités où les coûts fixes sont importants et où la coordination entre plusieurs agents est nécessaire (transports armements), et dans les secteurs stratégiques où notre pays doit se rapprocher de la frontière technologique, sans que cela porte atteinte à la concurrence (énergie, santé, biotechnologie).

Élie Cohen et Thierry Madiès soulignent la pertinence de la politique des pôles de compétitivité. Celle-ci permet en effet de tirer un meilleur parti des ressources déjà présentes dans un territoire donné en exploitant mieux les synergies liées à la proximité des entreprises, des établissements d'enseignement supérieur et des centres de recherche. Élie Cohen montre que la politique menée peut toutefois être améliorée, étant caractérisée par une insuffisance des moyens, une trop grande dispersion dans leur utilisation et une gouvernance parfois défailante.

Daniel Cohen et Thierry Verdier enfin centrent leur contribution sur la mondialisation immatérielle, qui concerne plus particulièrement les secteurs culturels (édition, musique, audiovisuel, cinéma), la pharmacie et l'informatique. Même si, dans le domaine culturel, la production nationale reste majoritaire, du moins en France, il y a dans tous ces secteurs une prédominance américaine sur les marchés de l'exportation. Une explication économique peut être avancée : les entreprises américaines disposent d'un grand marché intérieur qui leur permet d'amortir les coûts de conception et rend facile la concurrence par les prix sur les marchés extérieurs. La menace ne vient pas tant de la mondialisation que d'une domination américaine accrue et d'une absence de diversité culturelle. La protection des producteurs nationaux semble d'autant moins adaptée que ceux-ci ont une part de marché national de près de 60 %. Il semble plus urgent de permettre à l'Europe de jouer le rôle de base arrière qui bénéficie tant aux États-Unis.

Ces différentes contributions ont été présentées à Dominique de Villepin, Premier ministre, et à Thierry Breton, ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, lors de la séance plénière du CAE du 6 mars 2007.

Christian de Boissieu

Président délégué du Conseil d'analyse économique

Contribution 1

Atouts et défis de la France dans la mondialisation

Philippe Aghion

Professeur à l'Université d'Harvard (États-Unis)

Élie Cohen

Directeur de Recherche au CNRS, FNSP

Depuis plusieurs années la France perd des parts de marché au niveau mondial au profit d'autres pays industrialisés, notamment l'Allemagne, et elle croît également moins vite que plusieurs autres pays de l'OCDE. Cette tendance est-elle inexorable ? Que pouvons-nous faire pour inverser la tendance ?

1. La tendance n'est pas inexorable car la France dispose d'atouts dans la mondialisation

En termes de capital humain, la France se distingue par la qualité de sa main d'œuvre et de son savoir-faire ; par la qualité de ses ingénieurs et techniciens ; par la qualité de ses chercheurs notamment dans les sciences (mathématiques, physique, chimie, médecine, biologie).

En termes sectoriels⁽¹⁾, la France a (partiellement) réussi à se maintenir dans les transports, l'aéronautique et l'énergie, mais a laissé son avantage comparatif s'éroder dans le secteur des technologies de l'information (au profit de pays comme l'Inde et les États-Unis), les biotechnologies (au profit des États-Unis et du Royaume-Uni), bien qu'ayant maintenu son standing international dans les sciences fondamentales correspondantes.

(1) Cf. Cohen (2007) pour une analyse détaillée des atouts sectoriels de la France et du rôle de la politique industrielle.

La France s'est emparée plus tôt que d'autres de l'enjeu climatique, elle a été confortée dans ses choix énergétiques par la nécessité de limiter l'émission de gaz à effet de serre. Les développements de filières nucléaires des 2^e et 3^e générations la mettent en bonne position pour bénéficier d'une relance dans le nucléaire.

2. Deux types d'explications complémentaires au déclin relatif de la France

2.1 Nos choix industriels

La France a abandonné le haut de gamme dans différents secteurs, comme en atteste la faiblesse de ses investissements en R&D dans ces secteurs par comparaison avec les mêmes secteurs aux États-Unis et dans d'autres pays de l'OCDE. La note Bruegel d'Aghion⁽²⁾ (2006) montre en effet une corrélation fortement positive entre investissement en R&D dans un secteur et la proximité de ce secteur à la frontière technologique (mesurée par le rapport entre la productivité de ce secteur en France et dans le pays où sa productivité est la plus élevée)⁽³⁾ ; nos secteurs productifs se trouvent ainsi pris en tenaille entre leurs homologues américains, plus avancés, et de nouveaux concurrents dans les pays émergents⁽⁴⁾.

D'avantage industrialisée que des pays comme le Royaume-Uni, la France a davantage souffert du mouvement général de déclin de l'industrie au profit des services, et en particulier elle a laissé le Royaume-Uni acquérir une totale suprématie dans le secteur financier, lequel attire un nombre croissant de nos mathématiciens français.

La France n'a pas su répondre suffisamment à l'accélération de la demande provenant des pays asiatiques à forte croissance, en particulier la Chine et l'Inde ; ses exportations demeurent largement cantonnées à ses marchés traditionnels notamment européens.

(2) Cf. <http://www.bruegel.org>

(3) L'idée est que plus un secteur dans un pays donné se rapproche de sa frontière technologique, autrement dit plus la productivité des facteurs de production (notamment du travail) dans ce secteur est proche de la productivité maximale atteignable dans un secteur analogue au niveau mondial, plus c'est l'innovation et donc la R&D qui tire la croissance de la productivité. Un secteur proche de la frontière et qui n'investit pas en R&D se verra donc rapidement décrocher par rapport à la frontière. C'est ce qui s'est passé en France dans plusieurs secteurs d'activités.

(4) En particulier l'Allemagne a mieux réussi que nous à profiter des délocalisations d'une partie de ses activités manufacturières vers les pays d'Europe centrale et orientale, pour mettre en valeur et créer des emplois dans les activités qu'elle n'a pas délocalisées. Sa plus grande proximité géographique par rapport à ces pays a certes favorisé l'Allemagne par rapport à la France, mais c'est surtout sa capacité à investir et ainsi se maintenir dans le haut de gamme qui explique le succès relatif de l'Allemagne par rapport à la France.

2.2. Des institutions économiques dépassées

La France sous-investit en enseignement supérieur, et ses universités souffrent d'un manque d'autonomie et de concurrence, à la fois dans le choix de leurs professeurs et dans la sélection des étudiants.

La France souffre de l'absence de passerelles entre recherche fondamentale et recherche industrielle : trop peu de *venture capitalists*, de *business angels* (600 seulement en France contre près de 60 000 au Royaume-Uni), et faiblesse de structures dites d'incubation où interagissent chercheurs universitaires, entreprises innovantes et juristes commerciaux.

Un système financier (banque, marchés boursiers, *venture capitalists*...) encore trop sous-développé et par conséquent inapte à financer des activités plus innovantes au sein des entreprises existantes et à favoriser pleinement l'entrée et la croissance de nouvelles firmes.

Un marché du travail et un marché des produits encore trop rigides.

Une dette publique excessive et des politiques macroéconomiques (fiscales et monétaires) insuffisamment contra-cycliques, c'est-à-dire qui n'aident pas les entreprises suffisamment en périodes de récessions et par conséquent ne les incite pas à s'engager dans des investissements tels que la R&D qui nécessitent d'être maintenus dans le long terme pour être profitables⁽⁵⁾.

En particulier les premier, quatrième et cinquième éléments, apparaissent très clairement comme ayant un impact significatif sur la croissance potentielle de la France dans les régressions de panel multi-pays effectuées pour un prochain rapport CAE de Aghion, Cetto, Cohen et Pisani-Ferry sur les déterminants de la croissance française⁽⁶⁾.

(5) Aghion, Askenazy, Berman, Cetto et Eymard utilisent des données de panel intra-firme, pour montrer que les dépenses en R&D par les firmes plus contraintes financièrement, sont davantage procycliques, et en particulier sont davantage sacrifiées en période de récession, ce qui résulte en un niveau inférieur des dépenses moyennes de R&D le long du cycle. Les contraintes financières des entreprises individuelles sont mesurées par leur aptitude à obtenir des crédits bancaires, laquelle dépend à son tour de la mesure dans laquelle l'entreprise a su honorer ses créances commerciales dans le passé, Aghion P., P. Askenazy, N. Berman, G. Cetto et Eymard L. (2007) : *Credit Constraints and the Cyclicalities of R&D Investment: Evidence of France*, Mimeo.

(6) Aghion, Cetto, Cohen et Pisani-Ferry (2007, à paraître) utilisent des données de panel multi-pays pour régresser le taux de croissance de la productivité sur un certain nombre de variables de politiques économiques et leur interaction avec la proximité des pays à la frontière technologique, elle-même mesurée par le ratio entre la productivité du pays et la productivité mondiale maximale. Il ressort de cet exercice économétrique que l'investissement en éducation supérieure, la déréglementation des marchés du travail et des produits, le développement financier, et la réduction de la dette publique toutes choses égales par ailleurs, sont les principaux leviers susceptibles d'augmenter le potentiel de croissance français.

3. Que faire pour mieux mettre nos atouts en valeur et ainsi mieux profiter de la mondialisation ?

3.1. L'approche colbertiste des Trente glorieuses

Au cours des Trente glorieuses la France a défendu un modèle colbertiste de politique industrielle, où les aides de l'État servaient de levier principal au progrès technique et où tout procédait de manière '*top down*'. C'est grâce à l'intervention de l'État que nous avons acquis des positions dominantes dans les secteurs de transports, de l'armement, de l'énergie notamment nucléaire, des services informatiques et les télécommunications. Cependant ce modèle ne peut être préservé tel quel dans le contexte actuel caractérisé par un haut degré d'ouverture économique (notamment avec la mise en place du marché unique européen et la libéralisation des mouvements de capitaux) et où l'innovation est devenue le principal moteur de la croissance (et non plus l'accumulation de facteurs de production ou l'imitation technologique).

3.2. Pour une nouvelle approche

L'approche colbertiste doit faire place à une démarche qui articule *bottom-up* et *top down*, politiques non ciblées et interventions industrielles ciblées.

Les politiques *bottom-up* (ou non ciblées) découlent de notre discussion précédente : davantage d'investissement dans la recherche fondamentale et l'enseignement supérieur et une réorganisation de notre système universitaire ; un gros effort dans le développement du secteur financier avec en particulier le développement du capital-risque, des incubateurs et des *business angels* pour faciliter l'interface entre recherche fondamentale et applications industrielles ; ouverture maximale du capital à l'investissement étranger direct ; une flexibilisation des marchés du travail et des produits, accompagnée de politiques macroéconomiques plus contra-cycliques et d'une réduction de la dette publique ; une réforme fiscale qui encourage l'investissement tout en permettant de contenir la dette publique et en même temps de financer l'éducation supérieure et la mise en œuvre des réformes structurelles, notamment la flexibilisation du marché du travail.

Les politiques *top-down* : celles-ci se justifient en particulier dans les activités qui requièrent de gros coûts fixes (*sunk costs*), qui nécessitent la coordination entre plusieurs agents économiques (autrement dit, génèrent des externalités), et qui utilisent nos principaux atouts. Cela s'applique en particulier au secteur des transports, des armements (gros coûts fixes, complémentarités d'investissements entre différentes parties, et où nos ingénieurs et techniciens ont un avantage comparatif). Mais cela s'applique également au secteur de l'énergie (avec maintenant la priorité donnée aux énergies qui économisent en émission de CO²) et à celui de la santé et des biotechnologies où nous devons et pouvons rétablir notre position de pays à la frontière. L'intervention *top down* doit permettre à ces trois secteurs de

se rapprocher de la frontière technologique mondiale, sans pour autant porter atteinte à la concurrence qui est elle-même génératrice d'innovations et de croissance économique. Une fois rapprochés de leurs frontières respectives, ces différents secteurs prendront le relais en investissant eux-mêmes davantage en R&D pour peu que la politique macroéconomique au sein de la zone euro ne les en dissuade pas.

Contribution 2

Quels atouts pour la France dans la mondialisation ?

Patrick Artus

Chef du Service économique de NATIXIS

Nous regardons d'abord (en comparant la France avec l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Italie et la Suède, pour nous limiter à des pays européens), les évolutions des exportations des différents produits et des services, ainsi que celle de la production domestique. Ceci permet de déterminer pour quels biens la croissance rapide des exportations et de la production permet de conclure à la présence d'une spécialisation favorable.

Nous examinons ensuite divers facteurs normalement explicatifs de la spécialisation internationale (liés aux dotations relatives en facteurs de production) :

- ressources en main d'œuvre aux différents niveaux de qualification et dans les différentes spécialisations ;
- capital en nouvelles technologies disponibles et effort d'innovation ;
- prix de l'énergie, infrastructures publiques (transport, santé...).

Nous analysons enfin divers facteurs explicatifs en principe de l'attractivité :

- fiscalité ;
- règles du marché du travail ;
- coût du travail ;
- croissance du marché intérieur.

Notre suggestion est que la perte de parts de marché de la France pour la production des biens innovants (informatique, électronique, machines...) et la faiblesse de l'activité d'innovation, peuvent être compensées en mettant en place un environnement favorable au développement en France des activités des grands groupes.

1. La performance sectorielle

1.1. Exportations

Nous regardons d'abord la progression de 1996 à 2004, des exportations à un niveau de détail intermédiaire en ce qui concerne la nomenclature des biens (tableau 1).

1. Exportations en valeur par produits en 2004

100 en 1996

	France	Roy.-Uni	Allemagne	Italie	Suède
Électronique	132	75	213	138	317
Informatique	88	82	232	50	139
Matériel électrique	140	142	174	158	100
Matériel télécoms	199 ^(*)	112	242	188	124
Automobiles	217 ^(*)	161	200	122	186
Moteurs	140	148	188	156	158
Énergie	162	180	375	270	262
Ciment	92	108	164	101	110
Verre	121	140	162	138	129
Fer et acier	152	116	160	183	161
Autre métallurgie	117	149	153	138	158
Machines outils	114	86	134	122	97
Électroménager	86	88	169	133	143
Matériel agricole	173	83	165	136	180
Armement	287 ^(*)	10	132	131	92
Navires	78	168	248	196	227
Aéronautique (Espagne)	162	77	270	153	73
Boissons	135	122	153	162	327
Agroalimentaire	112	110	148	139	146
Produits agricoles	120	152	167	105	192
Engrais (Chine)	124	112	127	140	142
Pharmacie	297 ^(*)	288	341	269	253

Note : (*) Niveau élevé en France.

Source : Calculs Natixis.

Par rapport aux quatre autres pays (Royaume-Uni, Allemagne, Italie, Suède), *la progression des exportations est forte en France* pour le matériel agricole, les télécommunications, les automobiles, l'énergie, l'armement, la pharmacie (6 produits sur 22) ; *elle est particulièrement faible* (même particulièrement négative) pour l'informatique, l'électroménager, les navires.

L'Allemagne, à titre de comparaison, a des exportations en croissance forte (par rapport aux autres pays), pour l'électronique, l'informatique, le matériel électrique, le matériel de télécommunication, les automobiles, les moteurs, l'énergie, le ciment, le verre, les machines outils, les navires, l'aéronautique et l'espace, l'agroalimentaire, la pharmacie (14 produits).

1.2. Production

Le tableau 2 montre l'évolution de 1996 à 2006 des productions des différents biens. On ne repère que *deux biens* pour lesquels la croissance de la production industrielle en France est forte, sur ces dix ans : automobiles, équipements mécaniques ; la pharmacie n'est pas en mauvaise position. La perte de production, dans le cas de la France, est particulièrement importante pour l'habillement, le textile, l'informatique, l'électroménager. *L'Allemagne* montre une progression relative forte de la production pour l'automobile, les équipements mécaniques et électriques, la métallurgie, l'informatique.

2. Production industrielle (fin 2006)

100 en 1996

	France	Roy.-Uni	Allemagne	Italie	Suède
Biens de consommation	105	107	106	104	131
Biens intermédiaires	114	92	138	109	122
Biens d'équipement	139	117	147	107	160
Automobile	148 ^(*)	99	164	94	93
Agroalimentaire	107	nd	113	120	94
Énergie	107	113	99	125	132
Chimie	119	116	133	92	207
Habillement	24	nd	nd	60	80
Pharmacie	180	182	138	170	248
Bois papier imprimerie	113	91	112	128	132
Équipements mécaniques	138 ^(*)	104	133	102	118
Équipements électriques	121	78	180	78	142
Textile	60	58	60	78	82
Métaux	120	70	140	110	121
Électroménager	96	104	98	108	275
Informatique	69	118	260	8	184

Note : (*) Niveau élevé en France.

Source : Calculs Natixis.

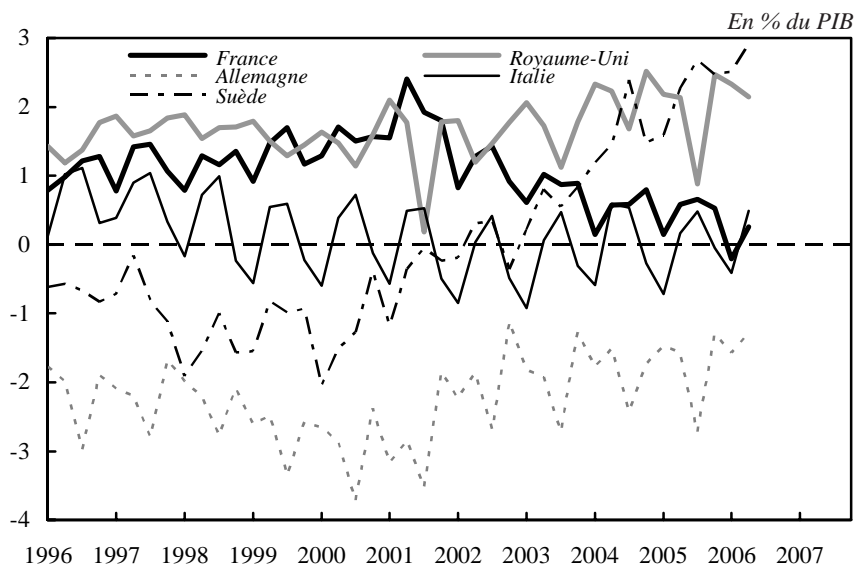
La spécialisation de fait de la France se fait donc vers l'automobile, la pharmacie, un certain nombre de matériels (armement, matériel agricole). Il y a recul, bien sûr pour le textile et l'habillement, mais aussi pour l'électronique et l'informatique ; la position de l'agroalimentaire n'est curieusement pas très bonne.

Les seules positions fortes du *Royaume-Uni* semblent être la pharmacie et les navires, de *l'Italie*, le matériel électrique, la sidérurgie, l'agroalimentaire, *l'Allemagne* et la *Suède* ont de nombreux points forts.

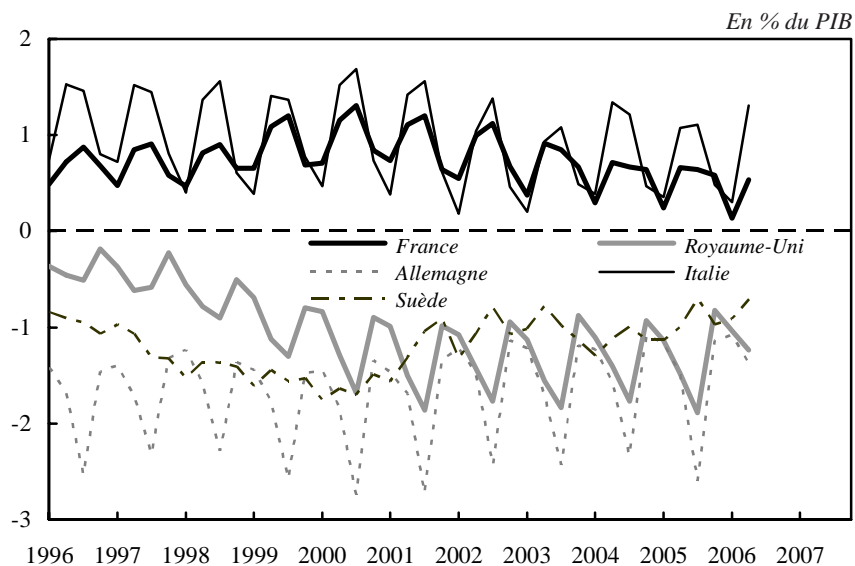
En ce qui concerne *les échanges de services enfin, on voit une dégradation de la position de la France*, depuis 2001, y compris pour le tourisme. Le *Royaume-Uni* et la *Suède* ont des exportations de services très importantes (graphiques 1a, b et c).

1. Balance commerciale

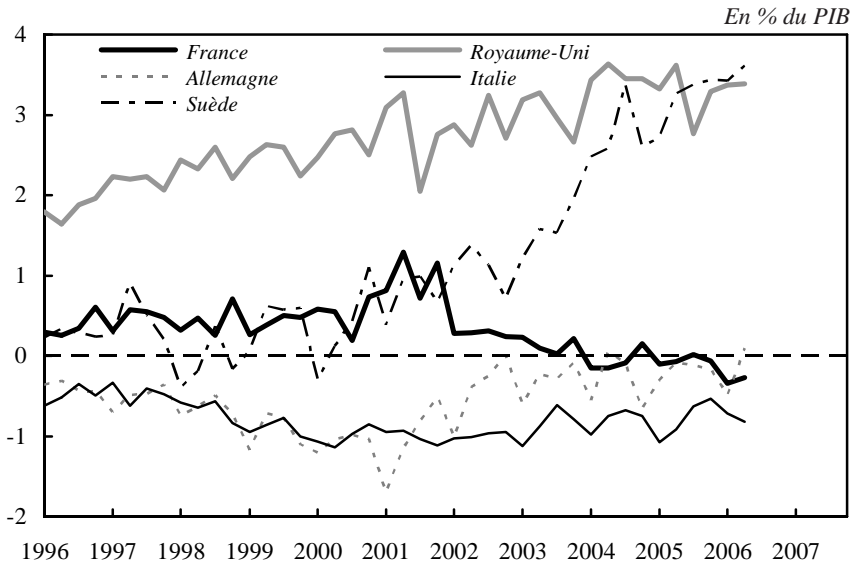
a. Services



b. Tourisme



c. Services hors tourisme



Sources : Datastream, FMI.

2. Dotations en facteurs de production

2.1. Ressources en main d'œuvre

Les tableaux 3a à c montrent que le pourcentage de diplômés de l'enseignement supérieur (dans la population active totale ou dans la population de 25 à 34 ans) est élevé en France, à peu près au même niveau qu'en Suède, plus élevé qu'au Royaume-Uni, en Allemagne ou en Italie... que le pourcentage de diplômés dans les matières scientifiques est élevé aussi, quoiqu'un peu plus faible qu'en Allemagne ou en Suède.

2.2. Capital, nouvelles technologies, innovation

L'effort d'innovation de la France (dépenses de R&D totales ou en entreprises, nombre de chercheurs en entreprises, nombre de brevets tradiqués..., tableau 4) *est intermédiaire* : plus élevé que celui de l'Italie, un peu plus élevé que celui du Royaume-Uni, beaucoup plus faible que celui de la Suède ou de l'Allemagne.

3. Structure de la population active (25 à 64 ans) par le niveau de qualification en 2004

a. Répartition de la population âgée de 25 à 64 ans selon le niveau de formation atteint

En %

	France	Roy.-Uni	Allemagne	Italie	Suède
Niveau inférieur au 2 ^e cycle de l'enseignement secondaire	20	15	16	51	17
Deuxième cycle de l'enseignement secondaire	42	56	59	38	48
Enseignement supérieur	38	29	25	11	35

b. Évolution du niveau de formation de la population âgée de 25 à 34 ans en 2002 (population ayant atteint un niveau de formation secondaire, post-secondaire non tertiaire et tertiaire)

En %

	France	Roy.-Uni	Allemagne	Italie	Suède
Inférieur au deuxième cycle du secondaire	21	10	15	38	9
2 ^e cycle du secondaire et post-secondaire non tertiaire	43	59	63	49	52
Niveau tertiaire	36	31	22	13	39

c. Répartition des diplômés de l'enseignement tertiaire selon le domaine d'études en 2004

En %

	France	Roy.-Uni	Allemagne	Italie	Suède
Enseignement	9,3	10,2	7,6	8,5	16,7
Sciences humaines, lettres et arts	16,9	16,8	14,6	12,2	5,4
Sciences sociales, commerce et droit	39,0	34,0	29,0	35,7	22,0
Services	3,1	0,7	1,9	2,5	0,8
Ingénierie, production et construction	12,4	8,7	16,5	15,5	20,3
Agriculture	0,3	0,9	2,0	2,0	0,7
Santé et secteur social	2,7	11,4	14,2	15,5	25,8
Sciences de la vie	5,8	4,2	3,3	3,3	2,6
Sciences physiques	4,8	3,8	4,4	1,5	1,9
Mathématiques et statistique	2,5	1,5	1,7	1,5	0,7
Informatique	3,0	6,2	4,9	1,2	3,2
Inconnu ou non spécifié	0,2	1,6	—	0,6	—
Total matières scientifiques	28,5	24,4	30,4	23,0	31,7

Sources : *Regards sur l'éducation* (2005) et OCDE (2006).

4. Effort d'innovation

a. Dépenses intérieures brutes de R&D en entreprise

En % du PIB

	Allemagne	France	Italie	Roy.-Uni	Suède
1997	1,54	1,39	0,52	1,20	3,68
1998	1,57	1,35	0,52	1,20	3,75
1999	1,70	1,38	0,51	1,25	3,80
2000	1,75	1,36	0,53	1,21	3,70
2001	1,75	1,41	0,55	1,28	3,32
2002	1,75	1,43	0,54	1,19	3,35
2003	1,73	1,36	0,55	1,21	3,42
2004	1,73	1,36	0,55	—	—

b. Dépenses intérieures brutes de R&D, total

En % du PIB

	Allemagne	France	Italie	Roy.-Uni	Suède
1997	2,29	2,22	1,05	1,81	3,55
1998	2,31	2,17	1,07	1,80	3,62
1999	2,44	2,18	1,04	1,87	3,65
2000	2,49	2,18	1,07	1,84	3,96
2001	2,51	2,23	1,11	1,86	4,27
2002	2,52	2,20	1,20	1,88	4,12
2003	2,50	2,20	1,14	1,88	3,98
2004	2,49	2,16	1,14	1,88	3,74

c. Nombre de chercheurs en entreprise

Pour 10 000 emplois

	Allemagne	France	Italie	Roy.-Uni	Suède
1998	35,50	31,07	13,50	34,06	56,11
1999	39,44	32,04	12,78	33,92	56,11
2000	39,52	33,55	12,50	31,21	60,95
2001	40,55	36,12	12,46	33,63	65,78
2002	40,17	38,64	12,96	37,48	66,45
2003	40,12	38,64	12,96	36,43	67,12

d. Nombre de brevets triadiques

Par million d'habitants

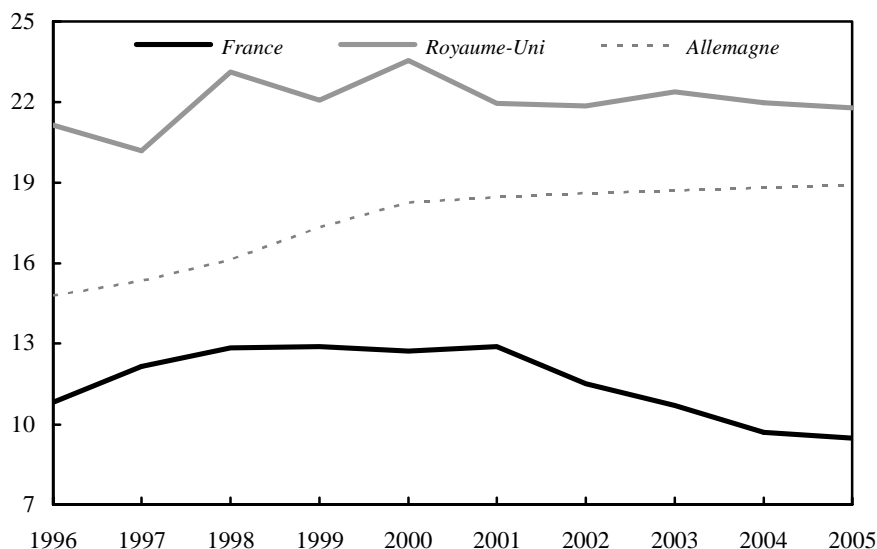
	Allemagne	France	Italie	Roy.-Uni	Suède
1997	67,79	37,24	12,71	27,09	95,91
1998	74,29	39,55	13,73	27,29	112,25
1999	77,49	40,61	13,75	33,31	118,93
2000	87,05	41,67	14,22	35,29	116,43
2001	88,71	41,41	14,78	35,41	108,76
2002	88,19	41,00	14,61	34,46	100,41
2003	90,50	40,90	14,91	36,40	91,20

Source : Main Science and Technology Indicators 2006, OCDE, tableau n° 65.

L'effort d'investissement en nouvelles technologies des entreprises est insuffisant (graphique 2a), mais ceci semble affecter davantage la productivité en dehors de l'industrie que la productivité de l'industrie manufacturière (graphiques 2b et c).

2. Investissement en nouvelles technologies et productivité

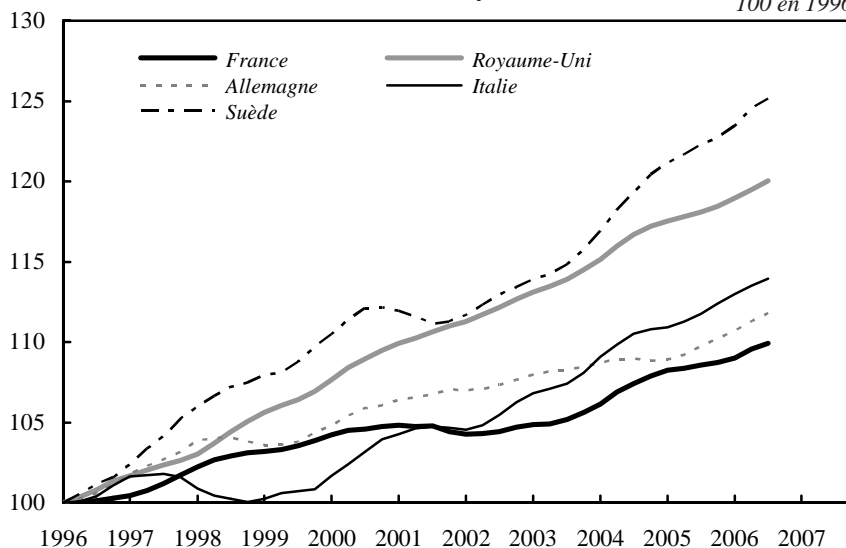
a. Part de l'investissement en nouvelles technologies dans l'investissement total



Sources : CEPII, calculs NATIXIS.

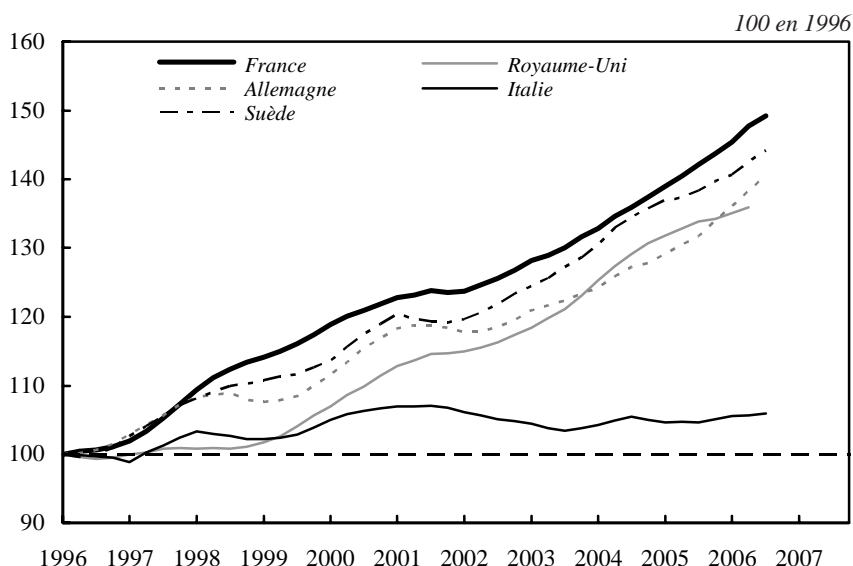
b. Productivité par tête

100 en 1996



Sources : Datastream, BCE, INSEE.

c. Productivité par tête dans le secteur manufacturier



Sources : BLS, Datastream, INSEE.

2.3. Prix de l'énergie, infrastructures publiques

La spécialisation internationale (et d'ailleurs aussi l'attractivité du territoire) dépend aussi *d'un facteur de production particulier qui sont les infrastructures publiques*.

Le tableau 5 montre que *le prix de l'électricité est bas en France* par rapport aux autres pays européens.

Le tableau 6 montre que la densité *des infrastructures de transport* est forte par rapport aux autres grands pays, le tableau 7 montre la très bonne qualité de *la santé* (par rapport au Royaume-Uni par exemple).

Les infrastructures publiques, on pourrait multiplier les exemples, sont certainement un point fort de la France.

2.4. Facteurs explicatifs de l'attractivité

2.4.1. La fiscalité

À part la Suède, la France est le pays, parmi ceux analysés, où *la pression fiscale* est la plus élevée. Il s'agit surtout *du coin fiscal (tax wedge)*, c'est-à-dire de l'écart entre le coût total du travail pour l'employeur et le salaire net de tous impôts reçu par le salarié (graphiques 3a, b et c).

5. Prix de l'électricité

a. Prix de l'électricité à usage domestique au 1^{er} janvier 2006

En €/MWh

	Prix HT	Prix TTC
Allemagne	137,4	183,2
France	90,5	120,5
Italie	154,8	210,8
Royaume-Uni	97,1	102,0
Suède	87,6	143,5
Moyenne UE à 15	109,4	144,4
Moyenne UE à 25	107,8	141,6

b. Prix de l'électricité à usage industriel au 1^{er} janvier 2006

En €/MWh

	Prix HT	Prix TTC
Allemagne	85,2	113,1
France	53,3	69,1
Italie	101,8	134,2
Royaume-Uni	77,0	93,0
Suède	55,1	55,6
Moyenne UE à 15	76,4	98,1
Moyenne UE à 25	75,8	97,0

Source : Observatoire de l'économie de l'énergie et des matières premières.

6. Les voies ferrées, la population et croissance moyenne en 2000

Total en kilomètres

	Voies ferrées pour 1 000 habitants	Lignes électriques pour 1 000 habitants	TGV par habitant
France	0,55	0,239	0,020
Royaume-Uni	0,29	0,089	0,004
Allemagne	0,45	0,232	0,005
Italie	0,29	0,190	0,006
Suède	1,14	0,835	0,039

Sources : World Bank, OCDE et FMI.

7. Indicateurs de qualité de la santé

	Dépenses de santé par personne (en dollars courants)	Dépenses de santé (en % du PIB)	Dépenses de santé, secteur public (en % du PIB)	Dépenses de santé, total (en % du PIB)	Lits hospitaliers (pour 1 000 personnes)	Vaccination, DT-Polio (% d'enfants âgés de 12 à 23 mois)	Vaccination, rougeole (% d'enfants âgés de 12 à 23 mois)	Espérance de vie à la naissance (nombre d'années)	Taux de mortalité infantile (pour 1 000 naissances vivantes)	Médecins praticiens (pour 1 000 habitants)
France	2 981	2	8	10	8	97	86	80	4	3,4
Allemagne	3 204	2	9	11	9	97	92	78	4	3,4
Italie	2 139	2	6	8	7	96	84	80	4	4,2
Suède	3 149	1	8	9	4	99	94	80	3	3,3
Royaume-Uni	2 428	1	7	8	4	—	—	79	5	2,3

Source : Banque mondiale.

Le taux d'imposition des profits des entreprises (tableau 8a) et le taux marginal le plus haut d'imposition des revenus (tableau 8b) sont aussi parmi les plus élevés.

8. Fiscalité

a. Taux d'imposition théorique sur les sociétés

En %

	2005
Allemagne ^(*)	30,0
France	35,4
Italie	37,3
Royaume-Uni	30,0
Suède	28,0

Note : (*) En 2007.

Source : Service de la Commission européenne.

b. Taux marginaux d'imposition pour les hauts salaires en 2000 et 2003

En %

	2000	2003	2005
France	61,2	56,1	55,0
Allemagne	53,8	51,2	43,2
Italie	46,4	45,9	43,1
Suède	55,4	56,2	57,0
Royaume-Uni	40,0	40,0	40,0

Lecture : Taux marginaux d'imposition calculés pour des salariés gagnant 12 fois en 2000 et 10 fois en 2003 le salaire de production moyen.

Sources : OCDE (2004) : *Recent Tax Policy Trends and Reforms in OECD Countries* ; OCDE (2006) : *Fundamental Reform of Personal Income Tax*, n° 13.

2.4.2. Règles du marché du travail et coût du travail

Les entreprises peuvent aussi s'inquiéter de l'inefficacité apparente des agences du marché du travail, comme le montre *la forte proportion de chômeurs de longue durée* (tableau 9, mais on la rencontre aussi en Allemagne et en Italie) ; *et de la faible durée du travail sur la vie en France* (tableaux 10a et b).

9. Fréquence du chômage de longue durée (12 mois et plus)

En % du chômage total

	2002	2003	2004	2005
France	33,8	42,9	41,6	42,5
Royaume-Uni	22,9	22,8	21,4	22,4
Allemagne	47,9	50,0	51,8	54,0
Italie	59,2	58,2	49,7	52,2
Suède	21,0	17,8	18,9	—

Source : *Perspective de l'emploi de l'OCDE*, 2006.

10. Durée du travail

a. Nombre moyen d'heures annuelles ouvrées par personne ayant un emploi

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
France	1 592	1 579	1 537	1 532	1 543	1 535
Royaume-Uni	1 708	1 711	1 692	1 683	1 669	1 672
Allemagne	1 468	1 453	1 441	1 434	1 440	1 435
Italie	1 855	1 851	1 828	1 810	1 803	1 791
Suède	1 625	1 603	1 508	1 563	1 585	1 587

Source : *Perspective de l'emploi de l'OCDE*, 2006.

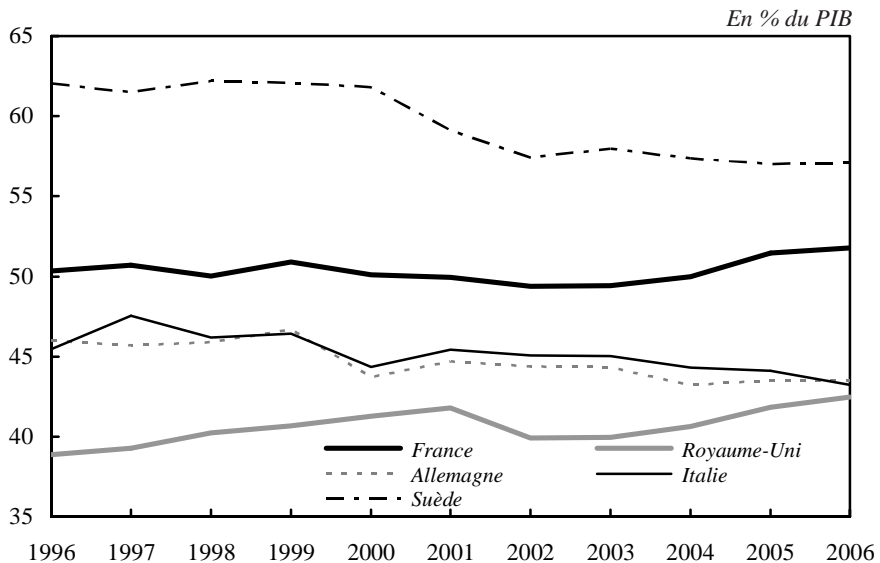
b. Âge moyen effectif de départ à la retraite (hommes)

	1970- 1975	1980- 1985	1990- 1995	1994- 1999	Actuel- lement
France	63,5	59,7	59,1	59,3	58,9
Royaume-Uni	—	62,3	61,2	62,0	62,0
Allemagne de l'Ouest	62,8	62,2	60,1	60,5	61,3
Italie	—	—	59,0	59	60,0
Suède	64,7	63,6	62,5	63,3	à partir de 61

Source : *Perspectives économiques*, n° 72, 2002.

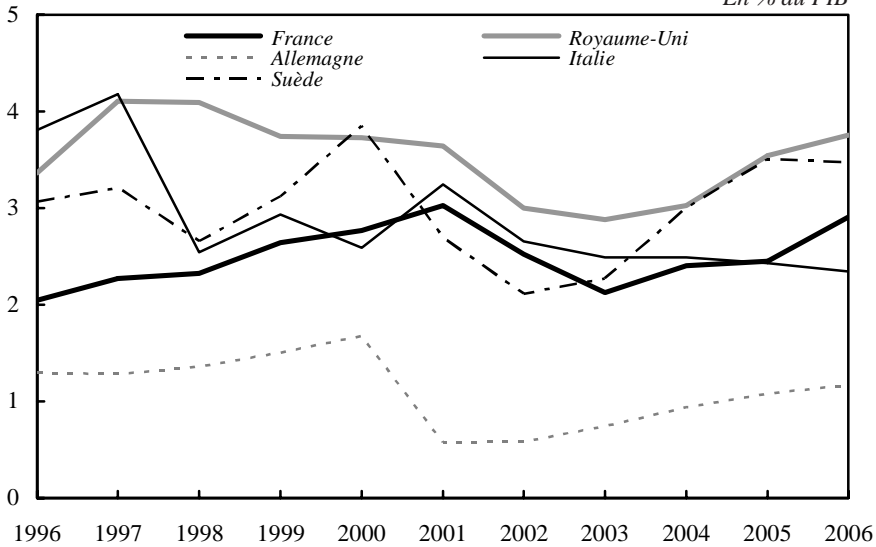
3. Fiscalité

a. Pression fiscale



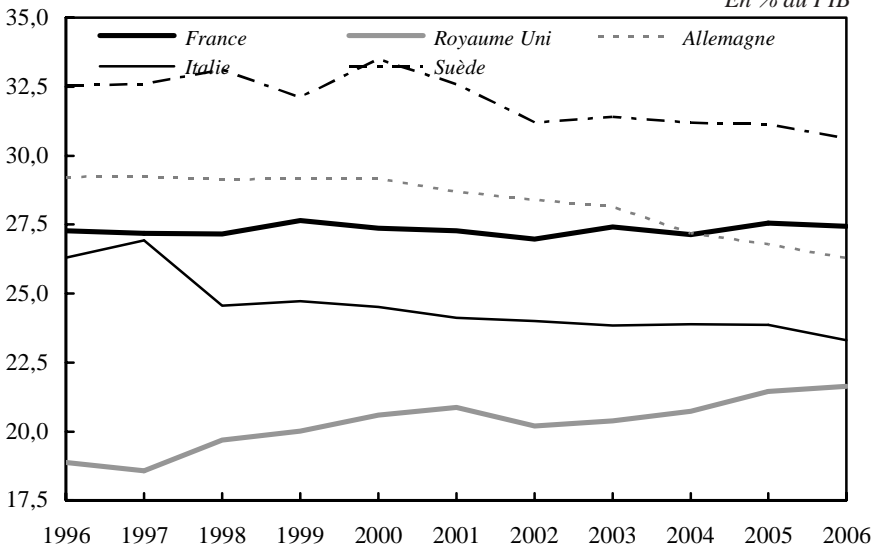
b. Impôts directs sur les entreprises

En % du PIB



c. Tax Wedge (taxation totale du travail)

En % du PIB

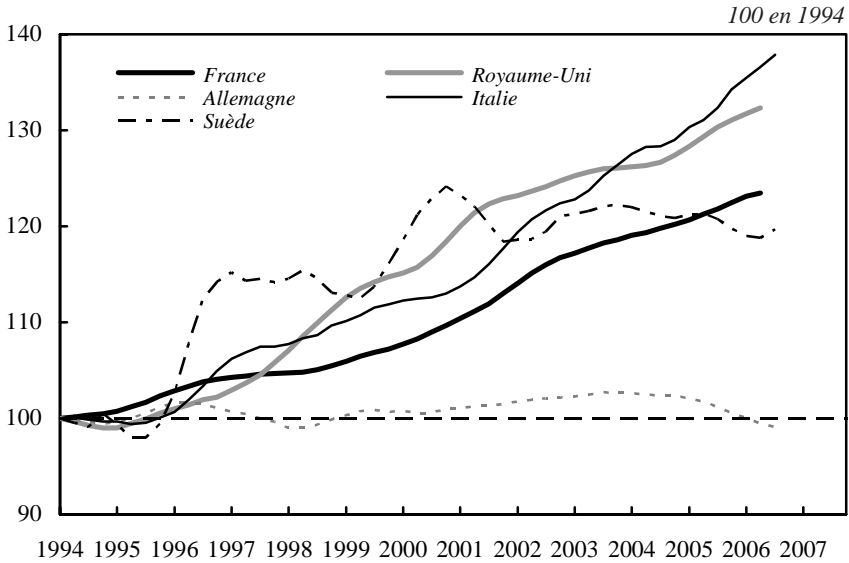


Source : OCDE.

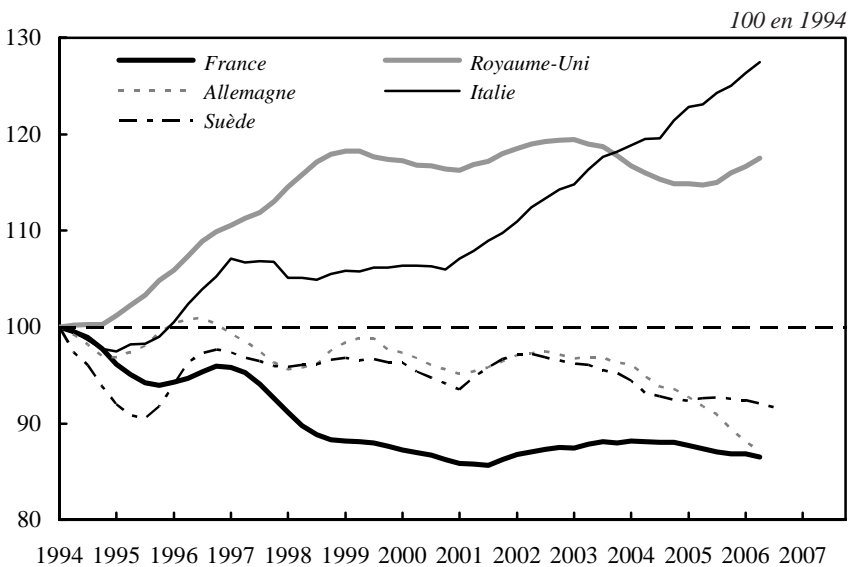
L'évolution du coût unitaire du travail, particulièrement dans l'industrie manufacturière ne semble pas être un problème (graphiques 4a et b) ; le taux de change effectif réel en France a peu varié depuis vingt ans, le seul pays avec lequel un handicap de compétitivité coût pouvant apparaître étant la Suède (graphique 5).

4. Coût du travail

a. Coût salarial unitaire

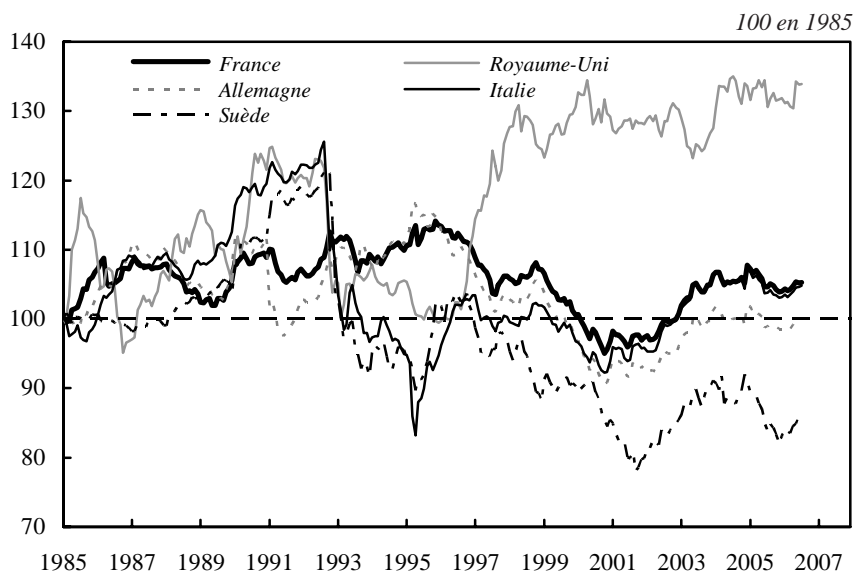


b. Coût salarial dans le secteur manufacturier



Source : Datastream.

5. Taux de change effectif réel(*)

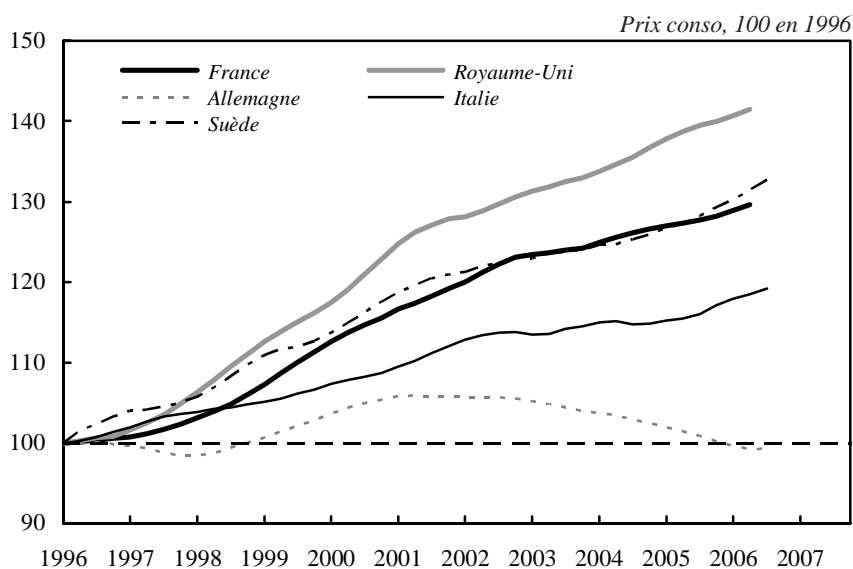


Note : (*) Hausse = appréciation réelle de la monnaie.

Source : Datastream.

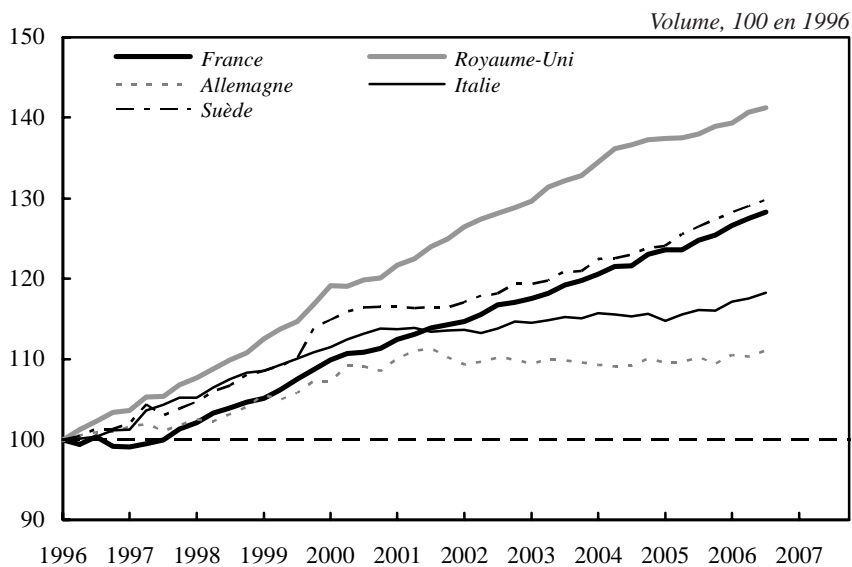
6. Marché intérieur

a. Masse salariale réelle reçue par les ménages



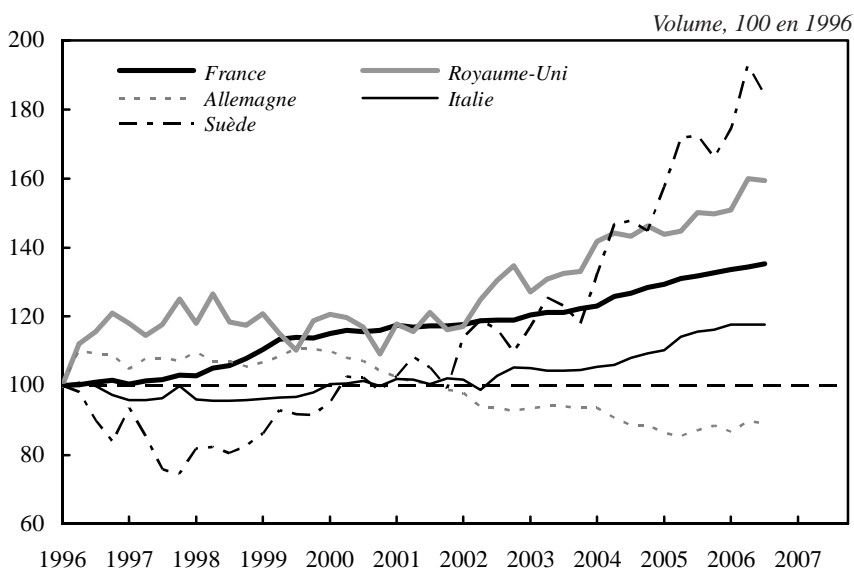
Source : Datastream.

b. Consommation des ménages



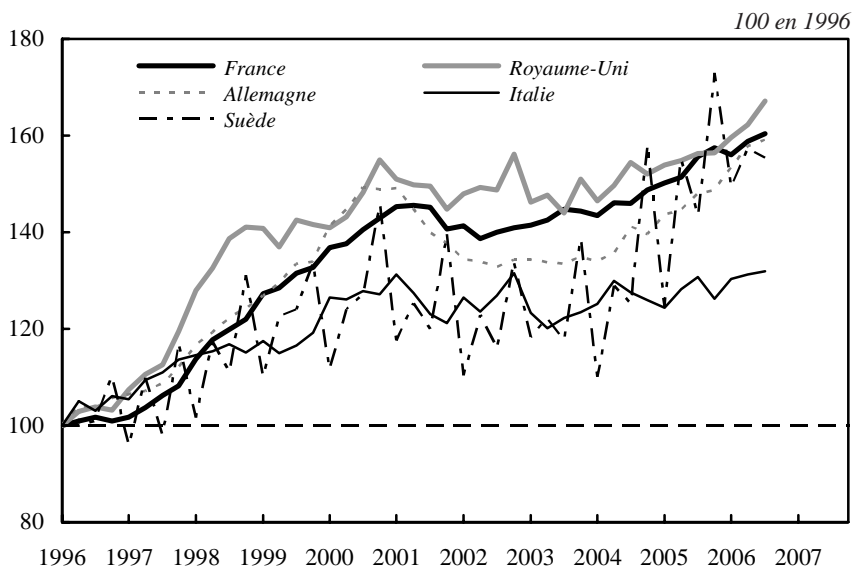
Source : Datastream.

c. Investissement en logement des ménages



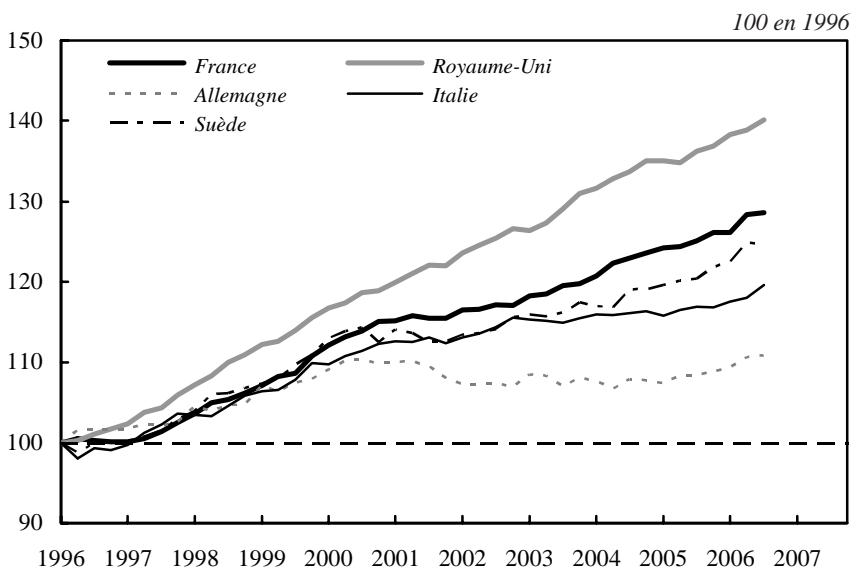
Sources : Datastream, INSEE, OCDE, ONS.

d. Investissement productif en volume



Sources : BCE, DRI.

e. Demande intérieure en volume



Source : Datastream.

2.4.3. Marché intérieur

La faible croissance du marché intérieur peut effectivement décourager les entreprises de s'implanter. Mais à l'intérieur de notre échantillon de cinq pays, ceci pourrait s'appliquer à l'Espagne et à l'Italie, mais pas à la France (graphiques 6a à e).

Conclusion : quelle stratégie pour la France ?

Nous avons vu :

- *que la France s'était, de facto, spécialisée dans peu de secteurs : automobile, pharmacie, armement, matériel agricole, et avait au contraire une position faible pour l'électronique, l'informatique, l'agroalimentaire, les services. Cette situation est similaire à celle du Royaume-Uni (sauf en ce qui concerne les services) et de l'Italie, alors que l'Allemagne et la Suède ont beaucoup plus de secteurs forts ;*
- *les points forts de la France, en ce qui concerne les facteurs de production et l'attractivité semblent être, entre autres :*
 - *le niveau d'éducation de la population ;*
 - *la proportion élevée de diplômés dans les matières scientifiques ;*
 - *les infrastructures publiques (transports, énergie) ;*
 - *santé, l'absence de problème de compétitivité-coût ;*
 - *une demande intérieure plus forte que dans d'autres pays européens ;*
- *les points faibles de la France :*
 - *l'effort insuffisant d'innovation et d'investissement en nouvelles technologies ;*
 - *le niveau élevé du coin fiscal (tax wedge, taxation totale du travail) ;*
 - *la faible durée du travail sur la vie ;*
 - *le mauvais fonctionnement des agences du marché du travail.*

La plus grande difficulté nous semble venir de la perte de part de marché pour les produits haut de gamme dont les marchés croissent rapidement (informatique, électronique, services échangeables), et des risques qui pèsent sur certains secteurs forts (automobile, matériel agricole).

Cette situation est particulière. On sait qu'en France les PME sont en croissance faible et restent de petite taille (tableaux 11a, b et c), mais que les grands groupes sont souvent leaders mondiaux (tableau 12). On peut penser qu'il faut créer un environnement (fiscal, réglementaire, de fonctionnement du marché du travail), plus stable et favorable au développement des activités en France des grands groupes.

11 Tissu d'entreprises

a. Emploi après quatre ans dans les entreprises survivantes

100 = emploi initial

États-Unis	215
Allemagne	132
France	115
Italie	135
Portugal	131
Finlande	130
Royaume-Uni	136

Source : Bertelsmann E., S. Scarpetta et F. Schivardi (2003) : « Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Micro-Level Evidence for OECD Countries », *OCDE, Economics Department Working Paper*, n° 348, janvier.

b. Taux de croissance moyens et médians des PME pérennes entre 1993 et 2003 au cours de leurs années de plus fortes croissance

En %

	Nombre d'entreprises	La plus forte année de croissance		La seconde année de plus forte croissance	
		Taux moyen	Taux médian	Taux moyen	Taux médian
Pérennes décroissantes	20 074	4	0	1	0
Pérennes croissantes	24 351	20	15	9	7
Gazelles ^(*)	2 348	101	55	31	27

Lecture : Au cours de leur année de plus forte croissance, le taux de croissance moyen de l'emploi des gazelles est de 101 %, en médiane, il est de 55 %. Lors de la seconde année de plus forte croissance, il est en moyenne de 31 %.

Note: (*) PME en croissance forte.

Source : INSEE.

c. Nombre d'entreprises par taille

En milliers

	Nombre de salariés dans l'entreprise...			
	de 0 à 9	de 10 à 49	de 50 à 249	plus de 250
France	2 386 (92,9 %)	153 (6,0 %)	24 (0,9 %)	5 (0,2 %)
Allemagne	2 881 (90,9 %)	230 (7,3 %)	47 (1,5 %)	10 (0,3 %)

Note : Entre parenthèses = % du total.

Sources : Nationales.

12. Classement des sociétés du CAC 40 dans le monde

	Secteur d'activité	Rang ^(*)
ACCOR	Hôtellerie	1
AGF-ASR.GL.DE FRN.	Assurance	8
Air liquide	Chimie	7
Alcatel Lucent	Équipement télécoms	6
Alstom	Machinerie industrielle	3
Axa	Assurance	3
BNP-Paribas	Banque	7
Bouygues	Construction lourde	1
Cap Gemini	Alimentation, gros et détail	4
Carrefour	Food Retail, Wholesale	1
Crédit agricole	Banque	10
Danone	Produits alimentaires	9
Dexia (PAR)	Banque	11
EADS (PAR)	Aérospatiale	3
EDF	Électricité	1
Essilor intl.	Services médicaux	5
France télécom	Télécommunications (lignes fixes)	4
Gaz de France	Distribution de gaz	1
L'Oréal	Cosmétiques	1
Lafarge	Matériaux de construction	2
Lagardère groupe	Publicité	1
LVMH	Accessoires et habillement	2
Michelin	Pneus	3
Mittal Steel (ex-Arcelor) (PAR)	Acier	1
Pernod-Ricard	Vins et spiritueux	2
Peugeot	Automobile	9
PPR	Distribution spécialisée et luxe	11
Renault	Automobile	16
Saint Gobain	Matériaux de construction	1
Sanofi-Aventis	Pharmacie	4
Schneider Elte	Équipement électrique	4
Société générale	Banque	17
ST Microelectronics (PAR)	Semi-conducteurs	5
Suez	Énergie et environnement	2
Thomson	Loisirs et divertissements	14
Total	Production d'énergie	7
Vallourec	Machinerie industrielle	17
Veolia Environnement	Eau	1
Vinci (ex-SGE)	Construction lourde	2
Vivendi	Loisirs et divertissements	5

Note : (*) Rang dans le secteur par chiffre d'affaires en milliards de dollars.

Contribution 3

La mondialisation immatérielle : synthèse⁽¹⁾

Daniel Cohen

*Professeur à l'ENS Paris et à l'Université de Paris I-
Panthéon-Sorbonne, Directeur du CEPREMAP*

Thierry Verdier

*Directeur scientifique à l'École d'économie de Paris
(Paris School of Economics, PSE)*

1. Introduction

La mondialisation est généralement analysée à partir du commerce mondial. Le paradoxe régulièrement souligné par les économistes est toutefois celui-ci : 80 % du commerce mondial porte sur les biens industriels alors même que l'emploi industriel est la portion congrue de l'emploi tout court. Reprenant une formule célèbre de Robert Solow, on pourrait dire : « on voit la mondialisation partout, mais pas dans les statistiques ».

Prenons cette formule au pied de la lettre. « On voit la mondialisation partout ». Il suffit en effet d'ouvrir son ordinateur le matin en arrivant à son bureau, ou d'allumer la télévision en rentrant chez soi le soir pour « voir » la mondialisation partout. Il suffit d'entrer dans un McDonald's ou de s'habiller chez Gap pour s'en rendre compte. Du logiciel Windows aux séries télévisuelles, du hamburger au jeans : la mondialisation « se montre » sous un jour immatériel et abstrait. Elle diffuse idées, concepts, innovations et symboles que les statistiques du commerce international peinent à saisir. Son côté latent engendre aussi des inquiétudes sur les perceptions et la préservation de nos modes de vie et référents culturels. Ainsi, une large

(1) Ce texte est le compte-rendu d'un rapport pour le Conseil d'analyse économique intitulé « La mondialisation immatérielle » à paraître en 2007. Les auteurs remercient Laurent Baumel, Françoise Benhamou, Guillaume Blanchot, Jean-Pierre Figer, François Moreau, Pierre Sicsic, Deniz Unal Kesenci, Claude Le Pen, Jacques Peskine, Bernard Spitz. Les contributions de chacun d'entre eux seront toutes publiées dans le rapport CAE définitif. Les auteurs remercient Isabelle Bensidoun et Hervé Bonnaz du CAE pour leur aide précieuse dans l'animation du groupe.

fraction des Français interrogés déclare-t-elle trouver « excessive l'influence américaine dans le domaine des industries culturelles » (65 % pour la télévision, 57 % pour le cinéma, 37 % pour la musique et 34 % pour l'alimentaire) (SOFRES, 2000). Plus intéressant, ce phénomène ne touche pas seulement les générations âgées mais aussi les jeunes entre 15 et 24 ans qui avec un taux de 74 % partagent le même avis que leurs aînés.

Ces craintes et les réactions politiques qui en découlent peuvent mettre en danger le processus d'ouverture internationale et les gains qui y sont associés. Une réponse à ces préoccupations passe donc par une meilleure compréhension des aspects immatériels de la mondialisation et une meilleure mesure quantitative de ces phénomènes.

Pourquoi existe-t-il un problème de mesure ? Les statistiques de la balance des paiements appréhendent bel et bien certaines dimensions immatérielles des échanges internationaux tels que, par exemple, les royalties payées à une entreprise étrangère. Mais celles-ci ne représentent qu'une part faible du produit correspondant. Lorsqu'on entre dans un McDonald's, on fait face à des travailleurs français, qui vendent de la viande et des frites françaises. Tout est américain pourtant dans un McDonald's : le concept, l'organisation... Les statistiques ne saisissent qu'une part mince d'un phénomène qui participe pourtant, au premier euro dépensé, à la mondialisation.

Le groupe de travail du CAE a cherché à produire des statistiques d'ouverture qui permettent de mieux saisir la réalité de la mondialisation dans le domaine des biens immatériels, que l'on appellera aussi les « œuvres ». Celles-ci représentent, en pourcentage du total :

- 20 % pour l'édition en général ;
- 40 % pour le roman en particulier ;
- 33 % pour la musique ;
- 60 % pour la télévision en général ;
- 25 % pour le « *prime time* » télévisuel ;
- 60 % pour le cinéma ;
- 60 % pour la pharmacie française ;
- 30 % pour la pharmacie européenne ;
- 70 % pour les logiciels ;
- 30 % pour les services informatiques.

Dans chacun de ces secteurs et sous-secteurs à forte composante immatérielle, une même image apparaît. La France importe des œuvres anglo-américaines, et exporte ses propres œuvres vers le reste de l'Europe. La prédominance américaine dans les produits importés de chacun de ces secteurs peut s'expliquer, *a priori*, par des considérations strictement économiques, ou des considérations culturelles (au sens large, d'une habitude de consommation qui devient autonome).

Les explications économiques tiennent au fait que les firmes américaines disposent d'un grand marché intérieur, à peu près imperméable aux importations étrangères. Cette base domestique leur permet d'amortir les

coûts fixes d'innovation et de conception, et rend facile la concurrence par les prix sur les marchés étrangers. Le fait que le marché américain de la pharmacie représente 50 % du marché mondial a une incidence directe sur la force de frappe des laboratoires américains à l'étranger. Le fait que le marché américain soit important n'est pourtant pas un fait « exogène ». Les médicaments y sont plus chers, ce qui rend les laboratoires plus profitables. Si la politique française parvient à imposer des prix plus bas, c'est en partie pour cette raison même...

Dans l'informatique, comme pour la pharmacie, la France est déchirée entre la situation de « cavalier clandestin » et celle d'innovateur. Elle utilise les connaissances produites ailleurs (parfois mieux que leurs inventeurs), mais hésite à les produire elle-même. Le très bon niveau des services informatiques, qui utilisent les toutes dernières connaissances, est ici à comparer aux performances moins brillantes de l'industrie du logiciel.

L'explication culturelle est plus complexe. Les États-Unis pourraient avoir acquis, grâce peut-être au cinéma, une clé d'entrée dans l'imaginaire français qui leur donne un pouvoir de séduction inégalable. L'importance des livres traduits des États-Unis, alors même que l'édition n'est pas un secteur où les avantages économiques sont considérables, pourrait en témoigner. En toute hypothèse, l'image qui est donnée par les différents compartiments de l'industrie culturelle est convergente : la « mondialisation » se résume pour l'essentiel à une concurrence entre les productions nationales, qui restent largement majoritaires, et les productions américaines.

La situation de l'industrie culturelle est à cet égard identique à celle qui prévaut dans les autres domaines intensifs en immatériel. C'est moins la menace que la mondialisation fait planer sur la production nationale qui est à signaler qu'une mondialisation qui se résume pour l'essentiel à des importations en provenance des États-Unis. L'Europe, pas davantage que le reste du monde, ne parvient à créer de la « diversité », qu'elle soit culturelle ou technologique. L'Europe de la culture, des idées, de l'immatériel, reste à construire.

2. Les données de la balance des paiements⁽²⁾

La composante de la balance des paiements qui appréhende le phénomène que nous cherchons à mesurer est le poste des échanges de services hors voyages et négoce international. Il fait partie de l'ensemble « échanges de services » représentant au total 50 milliards d'euros (à l'importation et à l'exportation). Trois postes méritent d'être isolés :

- le sous-ensemble redevances et licences, qui a rapporté 4,6 milliards d'euros en exportation, et coûté 2,4 milliards en importation. La France dispose donc semble-t-il d'un avantage comparatif en ce domaine ;

(2) Cette section reprend les contributions de Laurent Baumel et Deniz Unal Kesenci.

- les services d'informatiques et d'information, qui ont pour leur part représenté 1,4 milliard de recettes et de dépenses, poste à l'équilibre ;
- les services audio-visuels et annexes, enfin, qui ont représenté 1,1 milliard de recettes et 1,5 milliard de dépenses, traduisant donc une importation nette.

Ce sont des chiffres qui sont tous en forte progression : les redevances et droits de licences, par exemple, sont passés de 4,5 % des recettes en services en 1999 à 9 % en 2005. Déficitaire en 1999, il devient excédentaire en 2005. Alors que les dépenses en brevets ont modérément progressé (1,1 milliard en 1999 et 1,5 milliard en 2005), les recettes ont plus que triplé, passant de 1,1 à 3,7 milliards au cours de la même période.

Au total, les postes : informatique, redevances, culture et communication représentent 10 % des échanges de services. Au niveau mondial, ces postes représentent un commerce de 230 milliards de dollars.

Remarquons que la majeure partie des échanges de services s'effectue sous la catégorie mode 3 (dans la dénomination du GATS) correspondant à la présence commerciale d'un prestataire de service dans le pays hôte consommateur du service. Ainsi en France en 2000-2001, pour un total de flux d'exportations et importations de services de 137 milliards de dollars, 108 milliards sont effectués sous le mode 3.

Par définition, une part importante des échanges immatériels liés à ce mode ne se matérialise pas par des transactions comptabilisées dans la partie « services » du compte de transaction courante. Ces échanges sont reflétés par les revenus d'investissement direct à l'étranger (avec en particulier les bénéfices réinvestis sur place par les filiales étrangères). Cet élément permet de comprendre pourquoi les flux du commerce international *stricto sensu* de services recensés par la balance des paiements (mode 1 et 2) peuvent largement sous-estimer la dimension immatérielle de la mondialisation.

Pour comprendre de plus près la mondialisation immatérielle que ces statistiques permettent de fixer globalement, nous allons étudier en détail six secteurs, parmi les plus représentatifs de ce qu'elle représente : l'édition, la musique, le cinéma et la télévision, qui correspondent à ce qu'on appelle les industries culturelles ; la pharmacie et l'informatique qui sont également parfaitement représentatives du champ que l'on associe à l'économie de l'immatériel⁽³⁾.

(3) Les redevances sur brevet sont à 88 % le fait d'une douzaine d'entreprises : Alcatel, Aventis, Cropsciences, Aventis Pharma, Essilor international, Gervais Danone, Laboratoires Garnier, l'Oréal, Merck Sharp et Dohne SA, Michelin, Renault, Sanofi Synthelabo et Thomson Licensing SA. À l'importation, 75 % du total sont le fait des douze firmes suivantes : Adidas, Astrazmeca, Aventis Pharma SA, Inter Parfums, John Derre, Lubrizol France, Merck Sharp et Dohme, Nestlé, Sanofi Pharma Bristol Myers, Sanofi Synthelabo, Sony Pictures Releasing France, Thomson Licencing SA. Comme le montre cette liste : pharmacie, parfums, musique, informatique, télécommunications, médias représentent l'essentiel des biens concernés.

3. Édition⁽⁴⁾

Le livre est un secteur dont le chiffre d'affaires s'élève à 3,2 milliards d'euros. Il vient après la télévision (5,4 milliards) et se situe à quasi-parité avec le spectacle (3,9 milliards) dans les dépenses culturelles des ménages.

La décomposition des coûts de fabrication d'un livre est parfaitement éclairante d'un secteur où la part de l'immatériel est *a priori* cruciale (un livre, c'est un auteur...). Pour un livre moyen, 10 % des coûts correspondent aux droits d'auteurs et 15 % à la part de l'éditeur. La part de l'immatériel défini par ces deux premiers termes représente donc 25 % du coût du livre total. Le reste se décompose ainsi : 8 % vont au diffuseur, 13 % au distributeur, 37 % au détaillant, la part restante est celle qui va à la fabrication physique du livre soit 17 % du total. En d'autres termes, la conception et la fabrication d'un livre coûtent moins cher que sa distribution. Dans la mesure où cette dernière est par hypothèse même entièrement domestique, on comprend que la statistique globale ne rende pas justice à la réalité immatérielle du bien.

Le leader du secteur, Hachette, est un acteur mondialisé, très présent aux États-Unis, et premier éditeur anglais. La langue reste toutefois un obstacle à la « mondialisation » du secteur (il n'existe pas, par exemple de convergence des prix au niveau international, ni même au niveau européen). Le marché américain semble totalement imperméable aux traductions de livres étrangers : elles ne représentent qu'environ 3 % des titres vendus aux États-Unis. Généralement à l'équilibre, la balance commerciale française du poste édition (livres, feuillets, cartes, images et atlas) a été déficitaire en 2005 du fait d'une augmentation particulièrement vive des importations au cours de cette année.

En 2005, 8 512 traductions ont été publiées en France : soit 16 % du total des 53 462 titres commercialisés pour les nouveautés et les nouvelles éditions. 58 % des titres traduits le sont de l'anglais. Pour les romans, 40 % des titres publiés sont des traductions : les trois quarts sont traduits de l'anglais (enquête Livre Hebdo, 19 mai 2006).

Aux 387 titres en provenance des États-Unis et aux 385 en provenance du Royaume-Uni, l'Allemagne oppose 66 titres et l'Italie 49 (respectivement troisième et quatrième de la liste).

En termes d'acquisition de titres français, à l'inverse, le Royaume-Uni et les États-Unis importent respectivement 167 et 146 titres, ce qui les place derrière les Pays-Bas, et loin derrière l'Espagne et l'Italie (559 et 553 titres respectivement), et même derrière le Japon (185 titres cédés). Un schéma apparaît clairement que nous retrouverons dans les autres secteurs : la France importe des produits en provenance des pays anglo-saxons et exporte à destination de l'Europe, le tout s'équilibrant en moyenne.

(4) Cette section reprend la présentation de Françoise Benhamou.

Comment comprendre cette prééminence de l'anglais et de l'américain sur le marché français ? Les économies d'échelle ne semblent pas considérables dans le domaine de l'édition. Un livre anglais ou espagnol est *a priori* de même nature, en termes de coûts de traduction tout du moins. La prééminence anglo-saxonne est donc *a priori* étonnante. Elle peut traduire l'autre partie de sa domination dans les autres domaines de l'industrie culturelle, le cinéma notamment. En tout état de cause, elle apparaît ici comme un « fait de culture », plutôt qu'un fait « économique ou technique ».

4. La musique⁽⁵⁾

L'évaluation de ce que l'on voudrait mesurer comme la mondialisation du secteur musical est plus difficile encore que pour le secteur de l'édition. La montée en puissance de la musique téléchargée, l'importance croissante des autres formes de consommation de musique dont les flux sont mal recensés (concerts, diffusion rétro/TV, synchronisation) se conjuguent pour rendre la mesure du secteur incertaine.

L'analyse de la structure des coûts dans cette industrie, conduit à une structure proche de celle observée dans le secteur de l'édition. Les royalties versées aux chanteurs s'élèvent à 8 %, les frais d'enregistrement se montent à 12 %. Soit 20 % du total pour « faire le disque ». Le reste se répartit ainsi : frais de pressage (la fabrication physique du disque) pour 10 % ; frais de distribution pour 25 % ; frais de promotion pour 25 % ; marge d'exploitation de la maison de disque pour 12 %.

En 2004, 35 % des 98 millions de phonogrammes francophones (produits en France) ont été vendus à l'étranger, principalement (à hauteur de 92,5 %) sous la forme de contrats de licence. Comme dans le domaine du livre, l'Europe est le principal marché d'exportation français : la Belgique pour 14,6 % des ventes vient en tête, suivie de l'Allemagne 8,5 % et le Royaume-Uni 7,2 %). Les recettes d'exportations se sont ainsi élevées en 2003 à 57,7 millions d'euros (32,4 millions pour les ventes de produits finis et 25,3 millions pour les royalties).

Du côté des importations, 120 millions d'unités ont été importés sur 2004 et 147,4 millions en 2005. D'après les chiffres du Syndicat national de l'édition phonographique (SNEP), les importations s'élèvent à 30,35 millions d'album. L'écart entre ces deux sources vient du fait que des disques français (au sus du SNEP) pressés en Allemagne, sont comptés comme importation dans les statistiques de la balance des paiements⁽⁶⁾. Retenant le chiffre SNEP, on parvient donc à un taux d'importation proche de 30-35 %.

(5) Cette section reprend la présentation de François Moreau.

(6) De même, la filiale française de Sony-BMG paie tous ses droits de reproduction mécanique en Allemagne et dans le cas d'un artiste français signé par BMG vendant exclusivement en France et sociétaire de la SACEM, cela apparaîtra comme une exportation.

Ce chiffre correspond à la réalité du marché français du disque, lequel est majoritairement francophone. La part des variétés nationales dans les ventes de CD s'établit à 62,9 % en 2004 et 61,4 % en 2005. La part des variétés internationales s'élève à 32,2 et 32,7 %, le reste (4,9 et 5,7 %) concernant la musique classique. On peut donc conclure : *un tiers de la musique entendue en France est en moyenne d'origine étrangère.*

Si l'on exclut l'Allemagne et la Belgique (dont proviennent des disques en réalité français), les deux principaux fournisseurs du marché intérieur sont le Royaume-Uni (6,8 millions de titres) et les États-Unis (1,4 million). Dans la mesure où les titres importés du Royaume-Uni sont parfois des titres américains, on retrouve une prééminence anglo-saxonne à l'importation, proche de celle observée dans l'édition.

5. Programmes audiovisuels⁽⁷⁾

Le marché français de l'audiovisuel est caractérisé par un cadre légal qui fait obligation aux chaînes de consacrer 60 % de leur temps d'antenne à la diffusion d'œuvres audiovisuelles européennes dont au moins 40 % à celle des œuvres d'expression originale françaises. Des obligations d'investissement dans la production d'œuvres audiovisuelles européennes et françaises sont également prévues.

Sur le marché intérieur, deux cultures cohabitent : la nationale et l'américaine. Cette double culture américano-française de l'audiovisuel français s'observe clairement dans l'origine géographique des fictions diffusées par les principales chaînes de télévision. D'après le CSA, la fiction française représente, en 2001, 25,6 % de l'offre totale de fiction sur les chaînes hertziennes, la fiction américaine 52,1 %, et la fiction non américaine 17 %.

Si l'on s'intéresse au « *prime time* » qui est plus représentatif de la consommation audiovisuelle, 75 % des fictions programmées par les principales chaînes françaises aux heures de grande écoute sont françaises, 25 % américaines. *Un quart de la consommation de fiction en « prime time » est donc étranger et presque exclusivement américain.*

Les exportations de programmes audiovisuels français s'établissent à 112,5 millions d'euros. L'animation est le premier poste des ventes de programmes français à l'étranger (40,9 % du total exporté) et la fiction (20 %) le second. L'Europe représente la zone d'exportation privilégiée (60,4 % du total exporté). Le marché italien vient en tête des destinations des exportations françaises (13,6 % du total) suivi par l'Allemagne (12 %) et le Canada (10 %). Les États-Unis n'en absorbent que 5 % du total.

(7) Cette section reprend la présentation de Jacques Peskine.

Importations américaines et exportations européennes caractérisent donc aussi ce marché, dont le taux d'ouverture pondéré par l'écoute est sans doute proche des 25 % que mesure le « *prime time* ».

6. Le cinéma⁽⁸⁾

Sur le marché français en 2004, la part des films nationaux (dans le total des recettes) est de 38,5 %, celui des films américains de 48,3 %. Notons que la présence américaine est encore plus marquée dans le reste de l'Europe, où elle atteint 71 % du marché intérieur.

En 2004, les recettes cinématographiques perçues à l'étranger par les sociétés françaises s'établissent à 223,3 millions. Les trois principaux importateurs de films français sont l'Allemagne (15,7 % des recettes d'exportation), l'Italie (12,5 %) et le Japon (12,4 %), qui se distinguent ici des autres compartiments de l'industrie culturelle.

Selon UniFrance, les performances du cinéma français à l'étranger atteignent un record en 2005, avec 73,6 millions d'entrées (contre 44,1 millions en moyenne dans les neuf années précédentes). Grâce au succès du film « La Marche de l'Empereur » (qui a représenté à lui seul la moitié des ventes), les États-Unis ont représenté 125 millions de recettes, sur un total de 369 millions. Les spectateurs américains peuvent donc voir des films français, mais pourvu qu'ils montrent des pingouins...

7. La pharmacie

L'industrie pharmaceutique est un autre secteur particulièrement intensif en production immatérielle. À l'image des technologies de l'information et de la communication, la conception de la première unité du bien, la molécule, est le facteur déterminant de la chaîne de valeur (qu'il faudrait décliner jusqu'au médecin qui prescrit le bien).

Le « *business model* » de la pharmacie tend à scinder de façon de plus en plus nette les différentes étapes du processus. Les innovations sont laissées à des « start-up » innovantes, les grands laboratoires prenant en charge le développement et la commercialisation de la molécule. La recherche comprend la phase d'identification des cibles, de criblage, d'optimisation des prototypes et les examens pré-cliniques. Le développement comporte toutes les phases en aval, jusqu'au dépôt du dossier.

Aux États-Unis le pourcentage de produits allant jusqu'au marché atteint 21,5 % du total. Il faut 72,1 mois en moyenne pour accomplir la phase clinique. Il faut ensuite 18,2 mois pour obtenir l'agrément de la Food and Drug Administration (FDA), ce qui porte à 90,3 mois la durée totale du développement clinique. Au total le coût moyen par médicament arrivant

(8) Cette section reprend la présentation de Guillaume Blanchot.

sur le marché vaut 820 millions de dollars, dont 335 millions pour la phase pré-clinique et 467 millions pour la phase clinique.

Le coût d'une molécule nouvelle a été multiplié par sept en vingt ans. On peut y voir à l'œuvre la logique des « coûts endogènes » : la rivalité entre les groupes se traduit par des coûts de plus en plus élevés de recherche et développement qui agit comme un régulateur endogène de la concurrence.

Lorsque le brevet tombe, le prix des produits baisse de 30 à 50 % en France, de 50 à 70 % aux États-Unis et en Allemagne. Le décalage correspond au fait que la Sécurité sociale française peut négocier les prix des médicaments en « *free rider* » des dépenses déjà amorties par les firmes américaines sur leur marché intérieur.

La pharmacie est un marché qui a représenté 600 milliards de dollars en 2005, qui a quasiment triplé en quinze ans. La moitié du marché mondial se situe en Amérique du Nord. L'Europe représente 30 % du marché, le Japon 11 % et le reste de la planète 11 %.

Les États-Unis ont vu leurs parts de marché s'accroître très significativement au cours des quinze dernières années, passant de 32 à 45 % et faisant reculer tous leurs concurrents, notamment le Japon, qui est passé de 22 à 11 %. Les parts de marché françaises sont passées de 6,4 à 5,4 % au cours de la période.

La France est le premier producteur européen, avec un chiffre d'affaires de 33 milliards d'euros, contre 22,6 milliards pour le Royaume-Uni et 21 milliards pour l'Allemagne. *Les entreprises françaises captent 29 % du marché intérieur. Les entreprises européennes non françaises captent 37 % et les États-Unis 31 %.* On tient donc ici une répartition à trois tiers, moins déséquilibrée que pour les industries culturelles.

Les exportations françaises sont elles-mêmes à hauteur de 61 % à destination de l'Europe, 17 % des États-Unis, 10 % l'Afrique. Le premier client français est la Belgique, suivi de l'Allemagne. La France est nettement excédentaire, réalisant un taux de couverture de 160 %.

Si l'on inclut l'ensemble des entreprises européennes dans le décompte, on trouve un partage des parts de marché qui obéit à la règle : deux tiers du marché est domestique (européen) et un tiers étranger, pour l'essentiel américain.

8. L'informatique

L'informatique est un secteur qui est passé en moins de vingt ans de l'ère du « gros matériel » à l'ère de l'immatériel et du service. Quelques dates permettent de fixer les principaux moments de cette révolution informatique :

- en 1980, l'informatique concernait 10 millions d'utilisateurs dans le monde, pour un chiffre d'affaires de 80 milliards de dollars. Seuls les « *back-offices* » étaient informatisés. C'est l'ère d'IBM, époque au cours de laquelle l'informatique est du « gros matériel » ;

- en 1979, IBM découple le matériel du logiciel (*unbundling*) et donne le coup d'envoi à l'ère du logiciel ;
- en 1985, commence véritablement l'ère du PC (pour un public large) ;
- en 1990, commence la révolution du téléphone mobile, lequel est à proprement parler du logiciel ;
- en 1995, on compte 100 millions d'utilisateurs, pour un chiffre d'affaires de 800 milliards de dollars. L'ère Microsoft est à son apogée ;
- 1995 marque également le début de l'ère Internet, plébiscité par les utilisateurs davantage que par les grandes entreprises ;
- en 2000, l'échange des données devient facile grâce à l'utilisation d'une syntaxe universelle ;
- en 2004, la téléphonie sur Internet, qui représente un marché potentiel de 500 milliards de dollars, prend son essor. Aujourd'hui, on peut constituer un véritable réseau virtuel à partir d'une seule ligne d'abonnement ;
- en 2005, le milliard d'utilisateurs est atteint. Le chiffre d'affaires de l'informatique dépasse 2000 milliards de dollars. C'est l'ère Cisco, correspondant à l'automatisation des clients ;
- en 2007, la machine virtuelle prendra son essor. C'est une machine qui simule la machine réelle, et travaille à la même vitesse. Depuis son micro-ordinateur, via Internet, l'utilisateur peut importer une machine virtuelle, qui fonctionne à 0,1 dollar de l'heure (Amazon le fait déjà), et faire travailler en même temps un grand nombre de machines virtuelles. Cette révolution est une très mauvaise nouvelle pour les fabricants. L'immatériel chassera ce qui reste de matériel dans le secteur ;
- vers 2010 émergera l'automatisation des données. L'ordinateur travaille à la place de l'utilisateur et l'alerte sur les nouveautés qui l'intéressent (lecteur RSS). Ce système existe déjà, mais est encore peu utilisé. De façon générale, il s'écoule cinq ans entre le moment où une nouvelle technique existe sur le marché, et celui où elle se diffuse massivement.

8.1. Limites technologiques

La loi de Moore prévoit un doublement de la puissance de calcul des microprocesseurs tous les dix-huit mois. Pour la bande passante, c'est un doublement tous les douze mois, pour le stockage magnétique tous les neuf mois auquel on assiste.

Aux débuts de l'informatique, il fallait 10^{19} atomes pour un bit. En 2000, on en était à 10^5 . On ne pourra pas descendre pourtant en dessous de 10^3 , ce qui fait qu'on aura atteint les limites de la loi de Moore entre 2010 et 2020. Le progrès technologique qui lui aura été associé cessera. Les progrès se feront dans l'optimisation de la puissance de calcul (beaucoup reste à faire dans ce domaine, une grande partie des capacités n'étant pas utilisée), et l'ergonomie. L'ordinateur quantique verra peut-être le jour (par l'utilisation du photon à la place de l'électron), mais rien ne permet aujourd'hui de dire que ce sera le cas.

8.2. Dépenses informatiques

En 2006, elles ont représenté 76 milliards d'euros en France, 460 milliards d'euros en Europe, 560 milliards de dollars aux États-Unis. Il n'y aurait donc pas, selon ces chiffres, plus de dépenses informatiques aux États-Unis qu'en Europe. Ceci va à l'encontre des conclusions des études empiriques récentes, à savoir que les États-Unis dépensent plus en informatique que l'Europe.

Les États-Unis font beaucoup plus de R&D (20 % de la R&D totale aux États-Unis, 8 % en France), et de production que les Français. Curieusement peut-être, la diffusion technologique est pourtant moins rapide aux États-Unis. En termes d'informatisation, par exemple, les banques américaines ont quinze ans de retard sur les banques françaises. Les firmes américaines doivent en effet amortir des dépenses plus lourdes d'innovation. Elles hésitent donc à changer rapidement de système, préférant amortir les équipements installés. Elles n'hésitent pas en revanche, une fois les technologies nouvelles installées, à en tirer tous les bénéfices, en réduisant notamment les effectifs devenus inutiles.

En France, c'est le scénario inverse qui est à l'œuvre. Les Français, n'étant pas à la frontière de la création, bénéficient du recul qui leur permet d'utiliser les meilleures technologies. Ils tardent en revanche à réorganiser le travail à due concurrence des techniques nouvelles. Il est possible que ces deux effets contraires se neutralisent, ce qui pourrait expliquer que la France n'est pas spécialement en retard sur les États-Unis en matière de productivité du travail.

Cette symétrie se retrouve dans les statistiques d'ouverture du commerce. *Dans le secteur des logiciels, qui représente en France un chiffre d'affaires de 7,5 milliards d'euros, la part des sociétés françaises est de 32 %. Mis à part le groupe allemand SAP, qui représente 6 % du marché environ, l'essentiel des fournisseurs sont américains (IBM, Oracle, Microsoft...). Dans le domaine des services informatiques, en revanche, la part des sociétés françaises est de 69 %, traduisant ici encore la suprématie des firmes nationales dès lors qu'il s'agit de toucher le consommateur final.*

Conclusion

Un certain nombre d'observations peuvent être faites pour la politique économique⁽⁹⁾. En matière de propriété intellectuelle, une solution pragmatique doit advenir, qui favorise l'émergence d'un surplus global qui respecte les intérêts des producteurs comme ceux des consommateurs.

Dans le domaine des industries culturelles, le droit doit agir comme un aiguillon des transformations les plus propices au bien public. Menacer de peines symboliques le consommateur récalcitrant, de manière à préserver

(9) On pourra se reporter pour ce faire au rapport de Maurice Lévy et Jean-Pierre Jouyet sur l'immatériel. Disponible sur http://www.minefi.gouv.fr/directions_services/sircom/technologies_info/immatériel/immatériel.pdf.

symboliquement l'interdit, mais pas davantage de façon aussi à faire émerger des solutions économiquement rationnelles. Celles-ci se profilent déjà. Des paiements forfaitaires pour écouter de la musique, des droits plus audacieux pour numériser les livres anciens, des taxes sur les équipementiers ou les fournisseurs d'accès pour financer les artistes pauvres... En toute hypothèse, il est facile de prédire que le « paiement à l'acte » (vente de CD ou de DVD) va régresser dans les années à venir, quoiqu'en pensent les professionnels.

Dans le domaine pharmaceutique, force est de constater que la tarification des biens se joue au niveau national, alors même que l'industrie européenne reste un acteur puissant, quoique menacé. Définir, fût-ce à titre indicatif, une politique de prix européen, permettrait d'internaliser les effets des politiques de prix sur les producteurs.

Dans le domaine informatique enfin, l'Europe, qui est bien davantage utilisateur que producteur, ne devrait pas hésiter à mener une politique concurrentielle audacieuse, concernant notamment le découplage entre les logiciels et les systèmes d'exploitation.

Au final, on voit que la France est ouverte aux échanges internationaux de biens immatériels, mais non pas nécessairement autant que l'on pourrait le penser *a priori*. Le cinéma et le logiciel, Hollywood et Microsoft, sont deux cas extrêmes, où l'ouverture excède 60 %. Les autres domaines manifestent des taux moyens environ deux fois moindres.

À la différence du commerce de biens, toutefois, l'essentiel des importations de biens immatériels vient des États-Unis ou du Royaume-Uni. Combiné à la suprématie américaine dans les deux domaines clés que sont les logiciels et le cinéma, ce trait peut expliquer la perception d'un monde largement américanisé, à défaut d'être véritablement mondialisé.

Il est à noter que les avantages comparatifs de l'Europe dans les dimensions immatérielles de la mondialisation se manifestent dans des secteurs sans doute moins sensibles en termes de référents et symboles culturels, comme par exemple les secteurs des services financiers ou des assurances. Pour la France, si la spécialisation sur le commerce international *stricto sensu* de biens immatériels paraît peu dynamique (services types modes 1 et 2), en revanche elle apparaît être en meilleure position sur les services fournis en mode 3 par le positionnement de ses filiales à l'étranger. L'intégration internationale immatérielle de la France passerait plus par l'activité de ses multinationales que par les canaux traditionnels du commerce de biens et services.

Au regard des statistiques présentées, le principal problème ne semble pas être de devoir protéger les producteurs nationaux de la concurrence internationale. Leurs parts de marché sont presque toujours proches de 60 % (aux deux exceptions notables du cinéma et du logiciel). Bien plus urgent est de permettre à l'Europe de jouer le rôle de base arrière dont bénéficient les États-Unis dans leur stratégie internationale. Ce qui renvoie à l'Europe de la culture et de la connaissance. Si l'on en croit les chiffres présentés dans ce rapport, c'est une idée forte qui reste à accomplir.

Contribution 4

Les atouts de la France dans la mondialisation et la tentation protectionniste

Élie Cohen

Directeur de Recherche au CNRS, FNSP

La France en ce début 2007 offre un visage singulier. Les Français croient à son déclin⁽¹⁾, ils partagent une vision sombre de l'avenir, nous entrons dans une ère de « diminished expectations », pour paraphraser Krugman. Consultés sur les vertus de l'économie de marché⁽²⁾, de la mondialisation⁽³⁾ ou du capitalisme, les Français expriment majoritairement leur défiance, ils imputent à l'ouverture des marchés les pertes d'emploi et les délocalisations⁽⁴⁾, à l'Europe « la vie chère » et l'érosion du pouvoir d'achat... Et pourtant les Français exportent⁽⁵⁾, consomment et s'endettent, ils se déclarent individuellement optimistes sur leur condition professionnelle et personnelle. La France est le seul pays européen qui grâce à une natalité forte est proche du seuil de renouvellement des générations. Et pourtant le territoire, les équipements et les actifs nationaux attirent les investisseurs étrangers qui rachètent des actifs industriels (Arcelor), localisent des unités de production (un emploi sur sept dans l'industrie dépend d'un investisseur étranger) et misent sur les

(1) À 76 %. Cf. Gérard Mermet (2007) : *Franscopie*, Larousse.

(2) *Globescan Polls The Maryland University Poll*. Disponible sur http://www.globescan.com/news_archives/bbcpoll06-2.html

(3) *Eurobaromètre*.

(4) *GMF Trade and Development Study*, 2006.

(5) Comme aime à le dire Madame Christine Lagarde : « La France est le quatrième pays exportateur de services, le cinquième exportateur de produits et le deuxième exportateur par habitant, derrière l'Allemagne ».

champions nationaux du CAC40 (47 % de la capitalisation boursière est contrôlée par des investisseurs extérieurs). Confrontés à une opinion alter-mondialiste et eurosceptique, si l'on en croit les sondages, les hommes politiques accompagnent le mouvement et multiplient les déclarations protectionnistes et eurosceptiques. Est-ce parce qu'ils ne croient pas aux vertus de la pédagogie de la mondialisation ou est-ce parce qu'ils ne croient qu'à une légitimité fondée sur les résultats de l'action menée ? Peu importe, la tentation hexagonale progresse.

S'interroger sur les atouts de la France dans la mondialisation, c'est d'abord s'interroger sur les bénéfices que tire la France de la mondialisation notamment en termes de désinflation importée et d'impact des investissements directs de l'étranger en France. C'est ensuite s'interroger sur la dégradation de la balance courante de la France et sur les effets des investissements directs français à l'étranger, non pour poursuivre une chimère mercantiliste mais parce que c'est le moyen de comprendre des faiblesses internes. C'est enfin questionner le consensus anti-mondialisation d'un pays très inséré dans l'économie mondiale.

Dans cette contribution, nous entendons établir dans un premier temps la réalité de la perte de compétitivité de l'économie française : la perte d'attractivité du site France, la faiblesse du tissu de PME exportatrices et la dégradation des conditions de l'offre en fournissant les premières explications. Dans un deuxième temps, nous évoquerons le débat académique actuel sur les ressorts de l'avantage comparatif et plaiderons pour l'adoption d'une double approche par secteurs et par segments d'activité. Dans un troisième temps, nous illustrerons la nouvelle démarche en l'appliquant au cas de l'industrie pharmaceutique. Nous établirons à cette occasion que ce sont les segments les plus intenses en travail qualifié et en valeur créée qui sont en péril. Dans un quatrième temps, nous décrirons la boîte à outils disponible pour mettre en valeur les atouts de la France dans la mondialisation. Enfin nous ferons quelques recommandations.

1. Le diagnostic : le déclin de la compétitivité française

« Les exportations françaises en dehors de la zone euro (en parts de marché des pays de l'eurozone) sont inférieures de 16 % à ce qu'elles étaient au moment de la constitution de l'Union monétaire. À titre de comparaison, les données comparables pour l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne sont respectivement de : + 11 %, - 1 % et + 2 %. Dans ce jeu à somme nulle, la France est le perdant, l'Allemagne est le gagnant alors que l'Italie et l'Allemagne ont maintenu leurs positions. Même si la référence temporelle peut être contestable, la position compétitive de l'Allemagne en début de période étant gravement affectée par la réunification, cet indicateur est en ligne avec des travaux plus systématiques faits par ailleurs, notamment au CAE » (Chaney Eric : « We Have a Problem Mr Mrs President », *Note Morgan Stanley*, 15/12/2006).

En termes de spécialisation sur les dix dernières années, la France a amélioré sa position relative à l'exportation dans l'automobile, les télécommunications, l'aéronautique et l'espace, le matériel agricole, l'armement et la pharmacie. À l'inverse, sa position s'est détériorée pour l'informatique, l'électroménager, les navires. S'agissant des services, la dégradation de la performance de la France est générale depuis 2001, y compris dans le tourisme. Ce secteur reste en même temps le seul où la France jouit d'une spécialisation relative.

L'examen des balances commerciales montre de grandes différences entre l'Allemagne, l'Italie et la France à partir de 2001, au moment où le commerce mondial connaît une forte accélération, la France ne parvient pas à suivre le mouvement et affiche un déficit commercial qui ne cesse de s'accroître depuis 2004 : les évolutions de la compétitivité coût ne permettent pas de rendre compte des écarts de performance à l'export entre la France et l'Allemagne

Les structures sectorielle et géographique des échanges de la France n'expliquent pas davantage la dégradation de la position relative par rapport à l'Allemagne. Si l'on raisonne à présent en termes de gamme ou d'intensité technologique des échanges, on ne parvient pas davantage à expliquer la dégradation de la position exportatrice de la France comme l'illustrent les travaux de Artus et Fontagné (2006)⁽⁶⁾. La difficulté d'exportateurs français, moins réactifs lorsque la demande mondiale accélère, tient à la concentration des biens exportés sur des biens à élasticité-revenu faible. C'est donc ultimement à des problèmes de structures microéconomiques classiques que nous sommes renvoyés : trop peu de firmes exportatrices, une variété restreinte, des marges plus faibles.

Si l'on considère à présent l'évolution de la compétitivité à partir de données d'entreprises traitées par COE-Rexecode, on arrive aux mêmes résultats. La compétitivité de l'économie française mesurée par l'évolution des parts de marché à l'exportation de la France recule. Cette tendance est apparue à partir de l'année 1999.

De plus le recul des parts de marché à l'exportation s'accompagne d'une forte pénétration de notre marché intérieur par les produits étrangers. Il ne se limite pas aux seules branches industrielles, mais il s'étend aux échanges internationaux de services.

La simultanéité de la rupture dans les parts de marché avec la réduction du temps de travail et la détérioration des marges invite à recourir à d'autres approches plus centrées sur l'offre. Dans le cas de la France, la baisse relative des prix à l'exportation dans un contexte où les coûts salariaux progressaient un peu plus vite que dans l'ensemble de la zone euro s'est traduite par un écrasement des marges.

(6) Artus P. et L. Fontagné (2006) : « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français » in *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE, n° 64, La Documentation française.

À l'inverse, l'amélioration de la compétitivité en Allemagne s'est accompagnée d'un rétablissement spectaculaire des marges des entreprises. Ce rétablissement du résultat des entreprises allemandes contribue à la réaccélération des dépenses d'investissement productif outre-Rhin.

En dépit d'un écart d'évolution des coûts salariaux défavorable à la France (tout particulièrement par rapport à l'Allemagne), il apparaît également que le prix moyen des exportateurs français n'a pas augmenté plus rapidement que celui de l'ensemble des exportateurs européens depuis la fin des années quatre-vingt-dix.

L'explication de l'érosion de la compétitivité du territoire peut aussi être recherchée dans l'évolution de la compétitivité qualifiée de « hors prix » ou dans le positionnement moyen du système productif dans la gamme de produits échangés. Toutefois, ces éléments restent peu décisifs. La conclusion qui semble s'imposer est que la France n'a pas saisi la formidable opportunité qu'a représenté l'accélération des échanges et de la croissance mondiale à compter de 1999. Dans un premier temps le phénomène a été masqué en termes de balance commerciale à cause de la dépréciation du dollar par rapport à l'euro en 1999-2000. Dans un deuxième temps, la forte appréciation de l'euro en 2002-2004 a agi en sens inverse mais comme la consommation française est restée très vigoureuse à la différence de l'Allemagne, l'incitation à chercher de nouveaux marchés était plus faible. Mais dans les deux cas, c'est la faiblesse des effectifs des « gazelles » et la faible réactivité des entreprises françaises à l'export qui explique l'érosion des parts de marché.

2. Une économie ricardienne remise en cause

Le mouvement des délocalisations industrielles ou de services met à mal le cadre théorique de l'avantage comparatif bâti par David Ricardo. Trois problèmes en particulier méritent une réinterrogation de la théorie standard de l'échange entre pays développés et pays en développement. Le premier a été soulevé par Paul Samuelson et porte sur les bénéfices agrégés de l'échange pour les deux parties quand un pays paraît concentrer les avantages comparés. Le deuxième a été évoqué par nombre de spécialistes de la globalisation et porte sur les effets de la déverticalisation des firmes et l'échange de tâches qu'il autorise. Le troisième porte sur les effets de l'échange en termes de prix et de salaires.

Ce qui se joue aujourd'hui dans la croissance des échanges ce n'est pas seulement la spécialisation d'un pays dans un secteur d'activité mais la capacité à externaliser et délocaliser tel ou tel segment d'une chaîne de valeur maîtrisée par des firmes transnationales. L'effondrement des coûts des transports lié à la révolution de la conteneurisation, la diffusion des NTIC, la libéralisation commerciale ont profondément transformé la nature des échanges. Le bénéfice est alors double : baisse du prix global des biens intensifs

en travail peu qualifié (effet Stolper-Samuelson : les travailleurs qualifiés et le capital forment les gagnants, les travailleurs non qualifiés fournissent les bataillons des perdants en emplois et en salaires) mais gain de pouvoir d'achat aussi pour les travailleurs non qualifiés des pays développés à travers l'achat de biens bénéficiant de la baisse du coût des tâches délocalisées (effet productivité).

Plus exactement, David Ricardo, comme le dit Robert Baldwin⁽⁷⁾, n'a vu qu'un aspect de la spécialisation – par activité – il n'a pas vu l'aspect contemporain le plus dynamique – par segment de la chaîne de valeur.

En fait la tendance des entreprises à externaliser puis à délocaliser des pans entiers de leur activité n'a cessé de se développer d'abord dans une pure logique de coûts de transaction (désintégration verticale et recours au marché), puis sous la pression des exigences de rentabilité des investisseurs.

Avec l'émergence de la Chine comme atelier du monde et de l'Inde comme bureau du monde, la logique de segmentation de la chaîne de valeur, d'optimisation de la production de chaque segment en interne ou en externe et de la localisation de chaque segment sur la surface de la planète est devenue la norme.

Grossman et Rossi-Hansberg⁽⁸⁾ appellent ce nouveau monde de l'échange : l'échange de tâches.

Dans le commerce sino-américain, on évalue à au moins un tiers les échanges internes aux firmes transnationales américaines installées en Chine. C'est là que se joue de la manière la plus claire cet effet productivité.

Avant eux les premiers théoriciens de la globalisation comme Keinichi Ohmae avaient bien vu la portée de l'arasement des frontières et la déterritorialisation des firmes multinationales lorsqu'ils annonçaient dès le début des années quatre-vingt-dix l'avènement de la firme globale localisant librement tel ou tel segment de son activité sur la surface de la planète.

Le propre d'une telle logique d'externalisation-délocalisation est qu'elle produit des effets aléatoires. En effet pour telle entreprise, la production sera considérée comme stratégique et tout le reste peut être externalisé et/ou délocalisé. Pour telle autre seuls la conception, le design et le marketing d'un produit seront considérés comme stratégiques le reste pouvant être externalisé et ou délocalisé. Ce n'est ni la dotation en travail non qualifié, en capital ou même en travail qualifié qui permet de déterminer l'avantage comparatif d'un pays par rapport à l'autre.

(7) Baldwin R. (2006) : *Globalization The Great Unbundling* (s), Prime Minister's Office, Economic Council of Finland, 20 septembre.

(8) Grossman G. et E. Rossi-Hansberg (2006) : *The Rise of Offshoring: It's not Wine for Cloth Anymore*, Princeton University.

Si la réalité de l'échange des tâches est incontestable, on n'observe guère d'impact significatif sur les salaires des salariés non qualifiés des pays développés de l'effet productivité⁽⁹⁾.

Pour bien comprendre cette double logique de la spécialisation à l'œuvre dans les économies modernes et révélée par la dynamique des échanges, il suffit de considérer l'évolution d'un secteur d'excellence de la France qui connaît une détérioration rapide depuis peu et où jouent ces logiques de spécialisation par tâches. Ce secteur est celui du médicament, mais nous aurions tout aussi bien pu choisir celui de l'automobile où des télécommunications où une approche par segments de la chaîne de valeur est très éclairante sur les raisons de l'érosion des positions de la France.

3. Un exemple d'une approche par segments de la chaîne de valeur : l'industrie du médicament

La France est le 3^e producteur mondial dans une industrie qui croît quatre fois plus vite que le PIB français. Mais la France a perdu 1 point de part de marché mondial entre 1986 et 2002 et le phénomène s'amplifie. À quoi attribuer une telle évolution ?

Si l'on veut comprendre ce décrochage, la perspective sectorielle, le raisonnement en termes de dotation de facteurs et d'avantages comparatifs ne sont guère éclairants. Par contre si on raisonne par segments de la chaîne de valeur et qu'on essaie d'identifier les facteurs déterminants sur chaque segment, alors le diagnostic devient plus facile⁽¹⁰⁾.

L'industrie du médicament peut être décomposée en cinq segments :

- la mise au point de nouvelles molécules ;
- les essais cliniques ;
- la production de principes actifs ;
- la galénique ;
- le marketing et la distribution.

Or qu'observe-t-on ?

D'une part, le poids de la R&D rapporté à la production est trois fois moindre en France qu'en Suède ou au Royaume-Uni, ce qui signifie à la fois que l'attractivité de la France en matière de R&D est faible et que les producteurs localisés sur le territoire national ne font pas croître la R&D sur le sol national.

La part de marché de la France dans les essais cliniques est passée de 28 % en 1996 à 13 % en 2003. Une telle chute est l'indice de la montée en

(9) La thèse de Grossmann et Rossi-Hansberg n'est pas validée par les faits. Cf. Hervé Boulhol : *Ricardo est mort ! Champagne pour tout le monde ?*, Telos-eu, 11 octobre 2006.

(10) Cf. les études de Rexecode sur le secteur.

puissance des pays émergents asiatiques (Inde) ou européens (Pologne) pour qui les essais cliniques constituent un revenu additionnel substantiel et un facteur majeur d'incitation de médecins mal rémunérés dans le secteur public. C'est à l'inverse l'illustration du moindre investissement des hospitalo-universitaires Français.

Le décrochage français dans les biotechnologies annonce de sombres perspectives. L'Allemagne emploie aujourd'hui trois fois plus de personnes et le Royaume-Uni quatre fois plus que la France dans ce segment d'activité alors même que la France fut pionnière. De plus la France est inexistante comme site de bio-productions.

Ainsi, l'industrie du médicament, dont le potentiel de croissance est très fort notamment du fait du vieillissement de la population et de la forte croissance attendue de la consommation des pays émergents, voit son expansion fortement ralentie en France. L'industrie du médicament est l'un des rares secteurs porteurs et pourtant la part de la France y est en baisse. Le secteur du médicament peut contribuer à élever le potentiel de croissance, il emploie du capital humain bien rémunéré et en quantité, il peut dégager des soldes extérieurs significatifs (l'industrie exporte la moitié de sa production), il est en prise avec les secteurs les plus en pointe de l'innovation (les bio-médicaments associent biotech, génomique, technologies de l'information pour la simulation...) et il est en passe de changer de modèle économique : traitements ciblés personnalisés à partir d'une connaissance génétique individuelle.

3.1. Pourquoi sommes-nous en train de perdre notre avantage comparatif dans ce secteur ?

L'industrie du médicament est au carrefour d'objectifs contradictoires : équilibrer les comptes sociaux (logique de maîtrise des coûts), maintenir un haut niveau de qualité en matière de santé publique (logique d'innovation sanitaire) et stimuler la croissance et l'emploi en réussissant la transition vers l'économie de la connaissance (logique de croissance). Idéalement, il faudrait penser une politique publique intégrée du secteur de la santé. On en comprend d'autant plus la nécessité que les essais cliniques ne peuvent se développer qu'avec la coopération du système hospitalier public, que la R&D sur le territoire national ne peut se développer qu'avec une politique de prix du médicament incitative et que la localisation des activités de production ne peut s'enraciner que si l'évolution des normes juridiques et fiscales est incitative et stable.

Les outils de cette politique existent : un Conseil stratégique pour les industries de santé a été créé pour penser la politique du sous-système de santé dans son intégralité. On observe presque la mise en œuvre d'une politique à la Nelson qui intègre dans un sous-système industriel sectoriel logiques et acteurs industriels, sanitaires, administratifs et politiques⁽¹¹⁾... Et pourtant l'échec est avéré et la dégradation de la situation s'accélère. La

(11) Cf. Cohen É. et J-H. Lorenzi (2000) : « Des politiques industrielles aux politiques de compétitivité en Europe » in *Politiques industrielles pour l'Europe*, Rapport du CAE, n° 26, La Documentation française.

raison en est simple : l'industrie du médicament dans les années récentes a été la variable d'ajustement des déficits de la Sécurité sociale.

La France a fait le choix d'une politique de santé égalitaire et fortement socialisée : c'est son honneur. L'impératif de la maîtrise des coûts est de ce fait devenu obsessionnel. Or pour des raisons qui tiennent au vieillissement, au progrès thérapeutique et à la généralisation de la couverture maladie, la dépense de santé n'a cessé d'augmenter à un rythme annuel d'au moins 1 point de plus que le PIB. L'État régulateur, l'État acheteur ont contribué à une compression des coûts des médicaments fournis en fixant les prix, en diffusant les génériques et en réglant l'accès aux nouvelles thérapies à partir des actions de l'hôpital public. La nécessité de trouver des ressources additionnelles au moment du bouclage du Projet de loi de finances pour la Sécurité sociale (PLFSS) a conduit dans les années récentes à user et abuser de mesures fiscales spécifiques désincitatives pour l'industrie du médicament.

3.2. La boîte à outils d'une politique industrielle du médicament

Parallèlement à une volonté politique d'équilibre des comptes sociaux parfois menés grâce à des mesures fiscales imprévisibles, les Gouvernements successifs, alertés sur le caractère stratégique des sciences de la vie et de l'industrie du médicament, entendent stimuler la croissance et l'emploi et réussir la transition vers l'économie de la connaissance... D'où les deux grands axes de la politique actuellement menée : politiques d'environnement compétitif et politiques sectorielles.

Les limites des politiques d'environnement compétitif que mène la France sont bien identifiées. Pour un secteur d'activité qui connaît des difficultés à attirer des sites de production et à maintenir ceux qui existent, tant dans le domaine de la production de principes actifs que dans le conditionnement de médicaments, ces limites tiennent à l'environnement fiscal et social. Dans ces domaines où la concurrence par les coûts joue un rôle grandissant, la fiscalité et la réglementation sociale françaises sont dissuasives notamment par rapport à l'Irlande d'un côté et les pays de l'Europe centrale et orientale (PECO) de l'autre.

Plus inquiétant encore, face à la concurrence que subit la France en matière d'innovation, de R&D et d'essais cliniques, force est de constater que l'avantage qu'a longtemps représenté la disponibilité d'un capital humain bien formé joue moins. La concentration en matière de R&D s'opère au profit des États-Unis où l'écosystème des sciences de la vie est mieux financé, mieux organisé et plus innovant. La France n'a pas réagi face à la perte d'attractivité de notre territoire pour la localisation de laboratoires.

Idéalement, le sous-système industriel de la santé étant promis à une très forte croissance dans l'avenir, on pourrait imaginer une politique intégrée qui articulerait préoccupations de santé publique, croissance économique et spécialisation dans ce type d'industrie. La première condition de réalisation d'une telle politique passe par la fixation d'une règle du jeu claire et durable entre les pouvoirs publics et l'industrie pharmaceutique. Les pratiques pas-

sées et récentes ne plaident guère pour ce scénario : le ministère en charge des comptes sociaux est dans l'incapacité de s'engager à moyen et long terme sur quelque contrat que ce soit. À défaut, on a donc eu recours dans la période récente à la panoplie des politiques sectorielles *stricto sensu*.

Deux grandes orientations ont été prises : promouvoir des grands projets, de grandes plateformes technologiques financées par une nouvelle agence : l'Agence d'innovation industrielle (AII) ; favoriser l'émergence de « *clusters* » ou pôles de compétitivité. Relèvent de la première politique, le programme mobilisateur sur les maladies neurodégénératives (ISEULT Imagerie médicale du futur doté de 55 millions d'euros). Relèvent de la deuxième orientation la formation de deux pôles mondiaux dans la santé et les biotech : Medicen⁽¹²⁾ et Lyonbiopôle⁽¹³⁾.

4. Les recommandations

Si le diagnostic est correct : faible réactivité de l'appareil industriel français quand le commerce international accélère, faible effectif des PME innovantes et exportatrices et faible variété des produits « *made in France* » alors c'est au niveau macroéconomique et structurel qu'il faut concevoir la réponse⁽¹⁴⁾. Si l'analyse des nouveaux déterminants de la localisation des segments d'activité est correcte alors c'est à reconsidérer l'ensemble des facteurs de localisation qu'il convient de réfléchir. Les politiques de R&D, d'enseignement supérieur, de promotion de la marque France et de ses terroirs, de valorisation du capital immatériel deviennent centrales. La voie qui a été prise depuis 2004 suite à la prise de conscience du décrochage français emprunte à tous les registres de l'action. Alors que le rapport Beffa⁽¹⁵⁾ incitait à l'adaptation au temps présent du modèle colbertiste des « grands programmes » et des « grands projets » impulsés par l'État et qu'à l'inverse le rapport Blanc incitait à l'adoption du modèle américain du « *cluster* »... la solution trouvée a été d'adopter les deux démarches. Alors que le rapport Aghion et Cohen⁽¹⁶⁾ proposait la méthode des incitations pour mettre en mouvement un système d'enseignement et de recherche en panne et se défiait des regroupements sur le papier, on a créé à la fois l'ANR tout en provoquant des regroupements d'institutions faibles.

(12) Medicen (interactions thérapeutiques et technologiques) :

- 12 000 chercheurs en Île-de-France ;
- l'ambition pour 2015 de devenir le premier *cluster* européen d'innovation thérapeutique regroupant : Gsk, Ipsen, Philips Fr, Pierre Fabre, Sanofi Aventis, Servier, Siemens, le CEA, le CNRS, l'INRIA, l'INSERM, l'Institut Pasteur, Curie et Gustave Roussy, les universités de Paris 5, 6, 7 et Sud, l'École centrale, l'ENS et l'ESPCI ;
- 3 axes de développement : cancer, maladies infectieuses et système nerveux central.

(13) Lyonbiopôle rassemble BioMérieux, Sanofi-Pasteur, Merial, Flamel Technologies, Genoway, Genome Express et Protein eXpert. L'objectif est de conserver le *leadership* dans la lutte contre les maladies infectieuses par usage de biotechnologies.

(14) Cf. Contribution de Philippe Aghion et Élie Cohen, dans cet ouvrage.

(15) Beffa J-L. (2005) : *Pour une nouvelle politique industrielle*, la Documentation française.

(16) Aghion P. et É. Cohen (2004) : *Éducation et croissance*, Rapport du CAE, n° 46, la Documentation française.

Faire de tout un peu, ne mécontenter aucun élu, refuser de choisir, répartir la pénurie, privilégier le cadre national tout en se prétendant européen... les difficultés de la politique inaugurée depuis 2004 sont patentes. On pourrait s'en tenir là et estimer que, les motifs avancés pour cette nouvelle politique étant contestables (la réponse aux délocalisations), il suffit de revenir à la politique de désengagement menée de 1984 à 2004. On pourrait plaider pour un renouveau des politiques d'environnement compétitif des entreprises et réclamer la libéralisation des marchés des biens, du travail, des capitaux. Casser les ex-monopoles de service public, libéraliser le droit du travail, faciliter l'accès au crédit pourrait contribuer à un renouvellement du tissu productif sans que l'État ait à orienter si peu que ce soit la stratégie des entreprises⁽¹⁷⁾. En fait la politique industrielle est une icône nationale : tout le monde croit à ses vertus à gauche comme à droite, parmi les libéraux comme chez les étatistes. Quand la tentation protectionniste gagne insidieusement, quand les politiques aspirent à réprimer les délocalisations, il semble plus utile de promouvoir une politique qui a le mérite d'exister, qui est euro-compatible, qui peut être utile et dont on peut améliorer l'économie d'ensemble.

Instruments d'une politique plus adaptée

Une politique repensée des pôles de compétitivité gérée par une administration de mission est donc le début de la solution.

Le premier mérite des pôles de compétitivité est qu'il permet de tirer le meilleur parti d'acteurs et de ressources déjà là mais dont les synergies étaient insuffisamment exploitées. La céramique en Limousin, l'optique en Essonne, les technologies de l'information en Bretagne, la santé en région parisienne ; l'aéronautique, le spatial et la défense en Aquitaine... constituent des spécialisations historiques de ces régions. La politique des pôles permet à des acteurs juxtaposés de se découvrir mutuellement, de sortir de leurs logiques d'appareils et de forger des projets communs. La labellisation confère à ces pôles la faculté d'accéder à des ressources financières, fiscales et réglementaires leur permettant de mener à bien des projets spécifiques. C'est essentiellement dans le domaine de la recherche que des partenariats ont été noués jusqu'ici, la procédure étant classiquement du type « *bottom-up* ». Un bon usage de cet outil devrait conduire à en limiter la portée aux seuls pôles d'envergure mondiale, c'est-à-dire six (sur les 66 pôles retenus jusqu'ici 6 sont mondiaux⁽¹⁸⁾, 10 à vocation mondiale, 50 régionaux).

Une fois labellisés, les pôles peuvent soumettre des projets de recherche, de formation, de coopération industrielle aux organismes de financement et aux autorités de tutelle. La modicité des moyens (500 millions d'euros par an sous forme de subventions publiques d'exonérations fiscales et so-

(17) ... ce qui reste nécessaire en tout état de cause mais n'est pas atteignable à court terme.

(18) Aeronautique-Espace, LyonBiopôle, Medicen, Minalogic, System@tic, Solutions communicantes sécurisées.

ciales dont la moitié à la charge d'établissements publics du type Caisse des dépôts ou Oseo) ne plaide pas en faveur du projet dans sa forme actuelle. Déjà les projets labellisés sont invités à solliciter des financements auprès de l'AII et de l'ANR. Ainsi les pôles de compétitivité qui étaient censés régler, par leur existence, des problèmes de coordination entre acteurs territoriaux aboutissent à créer un échelon administratif supplémentaire ! Pour sortir de l'impasse actuelle et éviter aux pôles d'avoir à investir d'abord dans une expertise des aides publiques aussi stérile que démobilisatrice, il convient de se doter d'une interface unique entre porteurs de projets et facilitateurs publics.

L'AII, le ministère de l'Industrie et le Comité interministériel de l'aménagement et du développement du territoire (CIADT) laisseraient la place à une instance unique – l'Agence de développement industriel – formée d'un Comité composé de tous les directeurs d'administration centrale compétents et d'un secrétariat permanent formé de rapporteurs d'origines diverses et chargés d'instruire les dossiers.

Cette agence, bâtie sur le modèle du CIRI⁽¹⁹⁾ des années de crise, aurait un triple rôle : labelliser, financer et accorder des dérogations.

Les rapporteurs de cette agence doivent présenter des profils contrastés administratifs et financiers, technologiques et industriels. Ils s'entourent de compétences publiques et privées. Le secrétariat instruit les dossiers de labellisation puis de financement et éventuellement de dérogations fiscales, réglementaires et sociales. Il soumet ensuite ses recommandations à un comité interministériel qui, tout à la fois, entérine les plans présentés et fait son affaire de leur application. L'Agence est donc une administration de mission qui procède par recommandations argumentées, un club réunissant des experts détachés des contingences bureaucratiques et qui peuvent, à ce titre, tenir le même discours aux uns et aux autres, une structure interministérielle sans troupes, mais dont l'action a une forte visibilité. En mêlant des rapporteurs issus du monde de l'entreprise, de l'administration, de la recherche et de l'université et en conférant à leurs décisions une autorité publique, on contribue à la fois à croiser les compétences et les regards, à combiner des logiques apparemment exclusives l'une de l'autre et à faire assumer les choix par des hommes qui reflètent les préoccupations de terrain. Le propre de l'administration de mission est de démultiplier le pouvoir des rapporteurs grâce aux dérogations et aux financements accordés par le Comité et plus généralement grâce au soutien unanime des administrations centrales incarné par le Comité qui lève les obstacles réglementaires, fiscaux et sociaux. Comme le cas du CIRI nous l'enseigne, ce type d'administration n'a pas vocation à se substituer aux acteurs en matière de stratégie industrielle ou même de choix technologiques car elle n'en a ni les compétences humaines, ni les moyens opérationnels.

(19) Comité Interministériel de restructuration industrielle (1974-1985).

Des moyens accrus, une action recentrée sur les pôles de compétitivité, une administration de mission dédiée à la tâche du renouveau industriel permettraient une simplification et une lisibilité de l'action des pouvoirs publics. L'État central aurait pour seule tâche de faciliter l'émergence de systèmes productifs locaux en coordonnant l'action des acteurs, en facilitant l'agrégation de compétences et l'agglomération des facteurs. Le pôle de compétitivité permet à la fois de privilégier un secteur d'activité et un territoire, d'inciter les acteurs à faire des choix plutôt que de se substituer à eux, d'apporter des aides et plus encore le concours d'une administration « bienveillante ».

5. Conclusions

La France jouit de considérables avantages naturels, historiques et culturels, elle a su profondément se réformer de 1983 à 1990 ce qui lui a permis de faire partie des gagnants de la mondialisation. Aujourd'hui la priorité pour les dirigeants politiques est de poser correctement la question des défis de la mondialisation, c'est la condition pour définir des stratégies :

- la mondialisation naît d'abord de l'aspiration d'accéder au développement des trois quarts des habitants de la planète. L'offre de travail mondiale a crû de 1,5 milliard d'hommes et de femmes. La mondialisation a été facilitée et stimulée par le développement de nouvelles technologies et l'effondrement du communisme. La mondialisation inquiète les salariés des pays développés et les exigences de la politique démocratique font que les élus y sont sensibles. Mais aucun décret de la providence divine ne peut faire que l'Occident soit le bénéficiaire exclusif des richesses de notre planète et si la tentation protectionniste n'est pas combattue, nous y perdrons collectivement ;

- la mondialisation a été stimulée et organisée (Organisation mondiale du commerce, OMC) par les pays développés qui y trouvaient leur compte. Cette mondialisation régulée a été essentiellement l'œuvre des Européens qui ont plaidé inlassablement pour un multilatéralisme organisé contre les Américains qui historiquement préféraient promouvoir le bilatéralisme et entendaient laisser libre cours à leurs multinationales. Avancer une prétendue « préférence communautaire » comme solution aux problèmes présents c'est prendre le risque de nous isoler en Europe, c'est miner l'ordre commercial multilatéral, c'est tromper l'opinion publique ;

- la mondialisation enrichit globalement : plusieurs centaines de millions de consommateurs issus des pays émergents ont surgi en quelques années. Les populations des pays développés ont bénéficié d'une source continue de biens à faibles prix, leur pouvoir d'achat en a été amélioré mécaniquement. Mais la mondialisation fait des perdants locaux, il faut les indemniser comme on l'a fait hier pour le charbon et l'acier, comme on le fait aux États-Unis avec le *Trade Adjustment Assistance* (TAA), comme l'Europe entend le faire avec son fonds de 500 millions d'euros ;

- la France aujourd'hui est l'équivalent d'une région à l'échelle de l'Europe. Il n'y a plus de contrainte extérieure pour la France. Par contre une perte accélérée de parts de marché de la France par rapport à l'Allemagne sur les marchés extérieurs à l'Eurozone est un indicateur de compétitivité à ne pas négliger. L'érosion de la compétitivité française établie par nombre de rapports est un signal d'alerte : l'inertie des structures économiques et la sclérose administrative brident les entreprises et inhibent la réactivité nécessaire ;

- les échanges mondiaux connaissent une formidable accélération, chaque pays cherche à tirer son épingle du jeu, il y a des tricheurs invétérés et des champions du néo-protectionnisme. La réponse n'est certes pas dans la dénonciation déclamatoire et impuissante de la mondialisation libérale. Les « tricheurs » doivent être poursuivis à l'OMC. Les néo-protectionnistes, qu'ils limitent l'accès au pétrole et aux matières premières (Russie, Amérique latine) ou qu'ils interdisent de fait l'accès à leur industrie de services, à leurs marques ou à certaines entreprises emblématiques (Chine, États-Unis), doivent se voir opposer des mesures équivalentes par les Européens. Dans tous les cas le recours à une rhétorique nationale protectionniste est contre productif.

Contribution 5

Les atouts de la France dans la mondialisation

Lionel Fontagné

*Professeur à l'Université Paris 1-Panthéon Sorbonne
et à l'École d'Économie de Paris, CEPII*

L'économie mondiale n'a probablement jamais connu de période de prospérité aussi soutenue, avec un commerce mondial progressant à un rythme de 7 à 8 % par an, des déséquilibres massifs de paiements courants ne débouchant pourtant pas sur une crise profonde, une convergence rapide de grands pays masquant la diffusion de la croissance à nombre d'économies de petite taille disposant pourtant d'atouts limités. Rien ne semble pouvoir enrayer un système dans lequel épargne et capital humain des pays émergents viennent nourrir un système d'innovation américain performant, repoussant la frontière technologique et diffusant les nouveaux produits que ces pays émergents fabriqueront, entraînant dans leur sillage d'autres économies en développement. Ni les chocs pétroliers, ni les profonds déséquilibres politiques internationaux, ni la paralysie croissante d'une Organisation mondiale du commerce (OMC) dépassée par la complexité des dossiers à faire aboutir par consensus, n'ont pu enrayer cette logique vertueuse.

Il est donc quelque peu paradoxal d'observer le contraste entre cette course débridée d'une grande partie de l'économie mondiale, et le climat de grande morosité observé en France : la mondialisation n'est-elle pas responsable de la dégradation supposée de la situation des classes moyennes ? des difficultés sur le marché du travail ? de la dégradation de nos comptes extérieurs ? Certes la pression des prélèvements obligatoires ; certes une régulation inefficace du marché du travail ; certes les performances exportatrices allemandes avec la même monnaie et des coûts du travail comparables. Les vieilles idées sont dès lors mobilisées dans le débat public :

la société française souffre de l'accroissement des inégalités, lequel résulte des forces de la mondialisation. Ces inégalités reflètent une forte redistribution interne des revenus, entre catégories sociales, ainsi que l'avantage conféré aux plus mobiles, aux mieux adaptés, au sein de chacune des catégories sociales. De là à considérer que l'instrument de premier rang pour corriger les inégalités n'est pas la redistribution des revenus, mais le protectionnisme, il n'y a qu'un pas, fort heureusement pas encore franchi par la politique économique.

Nous cherchons ici à apporter des éléments positifs à la réflexion sur ces sujets. Ceci nous semble pouvoir être fait de deux points de vue. Au prix d'une réduction du champ d'analyse permettant d'en approfondir la compréhension, nous allons nous intéresser aux seuls échanges de biens, ce qui n'épuise pas le sujet de la mondialisation. Mais nous tentons ici d'identifier de façon précise un nombre limité de mécanismes.

1. Les prix de nos échanges extérieurs : deux points de vue

Premier point de vue, que vendons-nous, à quel prix, et quelle information révèle ce constat ? Le premier atout de la France, pays ouvert, est d'offrir au monde des produits que nos clients acceptent de payer à des prix très élevés. La situation est structurelle, et ne saurait être mise sur le compte d'une mauvaise information des clients. Non, il faut bien que des caractéristiques propres à l'offre française, dans tous les secteurs, expliquent cette situation par ailleurs partagée par plusieurs pays européens, Allemagne en tête.

Second point de vue, qu'achetons-nous aux pays émergents et à quel prix ? Quel est l'ordre de grandeur de l'économie ainsi réalisée par nos consommateurs et nos producteurs ? L'évolution observée dans le cas français est-elle comparable à celle enregistrée dans des pays présentant des caractéristiques voisines ? Le second atout de la France est d'être une économie ouverte, ayant accès à un vaste panier de biens produits dans des conditions très avantageuses à l'autre bout de la planète. Constat : nous réalisons une économie substantielle, et le panier de biens accessibles est très largement diversifié, la Chine exportant quasiment autant de biens (nous parlons du nombre de biens différents) que l'Allemagne, notre principal et traditionnel partenaire commercial. Symétriquement, les entreprises important leurs consommations intermédiaires, voire même des biens capitaux, compriment leurs coûts renforçant ainsi leur compétitivité.

La présente contribution adopte ce second point de vue, le premier étant largement documenté par ailleurs. Ainsi considérée, la mondialisation pose finalement trois questions de politique économique : comment faire en sorte que les consommateurs bénéficient le plus complètement possible des baisses de prix ? Comment s'assurer que le pouvoir d'achat ainsi redistribué garantira la création d'emplois nouveaux ? Comment pérenniser la capacité

à vendre à des prix élevés des produits ayant une haute valeur ajoutée ? On le voit, une politique permettant de tirer parti de la mondialisation combine politique de la concurrence, réforme du fonctionnement du marché du travail, recherche et innovation. Sans oublier la redistribution, mieux dirigée vers les vrais perdants.

2. Distribuer du pouvoir d'achat

L'évaluation des gains de libéralisation commerciale peut emprunter différents chemins. L'approche la plus complète consiste à utiliser une maquette de l'économie mondiale et à réduire les obstacles au commerce. L'équilibre général permet alors de rendre compte des effets de bouclage macroéconomique entre marchés des biens et des facteurs. Les écarts en termes de PIB par rapport à la trajectoire de référence de l'économie permettent de mesurer les gains. Cette approche largement mobilisée pour comparer les scénarios alternatifs des négociations commerciales multilatérales, ou pour identifier les effets des accords commerciaux régionaux, se prête mal à la modélisation des effets de l'émergence. De surcroît, le degré limité de finesse de la décomposition sectorielle de ces modèles, contrepartie de la représentation fondée théoriquement des ajustements et des comportements des agents, interdit de comprendre la concurrence à l'intérieur des industries. On peut aussi s'intéresser à un marché ou un ensemble de marchés et adopter une modélisation en équilibre partiel : l'intérêt est de travailler à un niveau plus fin et de bien prendre en compte les effets de substitution entre consommations, au prix de la perte des effets de bouclage mentionnés précédemment. Les résultats sont naturellement conditionnés par un ensemble de paramètres critiques. On peut enfin adopter une approche a-théorique, mobilisant les données au niveau le plus fin dans le but d'encadrer les ordres de grandeur en cause. C'est l'approche que nous avons retenue ici, dans la mesure où elle permet une mobilisation directe des résultats, sans le détour de la présentation des attendus du modèle.

Nous procédons comme suit. Les produits importés par la France en provenance des pays émergents et des pays en développement sont repérés dans les données de commerce détaillées au niveau le plus fin. Nous retenons la nomenclature harmonisée à 6 chiffres (SH-6), comportant plus de 5 000 produits⁽¹⁾. À titre d'exemple, les Coqs et poules, domestiques vivants, d'un poids n'excédant pas 185 grammes sont identifiés de façon distincte des mêmes volatiles pesant plus de 185 grammes. Plus près peut-être du consommateur, les anoraks et articles similaires, de coton, pour hommes et garçonnets, sont identifiés de façon distincte des mêmes articles confectionnés en fibres artificielles. Il en va de même des articles similaires pour femmes et fillettes.

(1) Nous sommes redevables de l'assistance de recherche efficace de Dieudonné Sondjo, et des remarques méthodologiques de Guillaume Gaulier Soledad Zignago, co-concepteurs de la base de données mobilisée. Nous restons responsables des erreurs subsistant.

Pour chacun de ces 5 000 articles, nous posons la question de son usage : les anoraks sont destinés à la consommation des ménages (une minorité est probablement destinée à la consommation intermédiaire de sociétés de services). On distingue de la même façon, en utilisant une classification des Nations Unies, les produits transformés, les pièces et composants, les biens d'équipement professionnels, les matières premières⁽²⁾.

3. Comment mesurer les gains de pouvoir d'achat : les données utilisées

En première analyse, cette approche peut être décrite comme suit.

Nous calculons le prix auquel chacun de ces produits est disponible sur le marché français, compte tenu des coûts de transport depuis les pays fournisseurs. En réalité nous calculons une valeur unitaire, en rapportant la valeur CAF⁽³⁾ en douane aux quantités importées. Quel est alors le prix des substituts fabriqués par la France ? L'information nous est donnée par les valeurs unitaires à l'exportation. Ces substituts ne sont certes pas des substituts parfaits : une chemise Lacoste est comparée à un polo équivalent importé de Chine. L'écart de prix est finalement une économie lorsque le consommateur décide d'acheter le second produit en lieu et place de la chemise française.

La même logique s'applique par exemple aux entreprises se fournissant en composants dans des pays émergents.

On peut faire plusieurs critiques à cette méthode.

Si le consommateur devait s'habiller en Lacoste, il reporterait sa consommation sur d'autres produits ou services : ses coefficients budgétaires seraient affectés. Le consommateur achèterait une quantité moindre d'un bien devenu plus cher, de telle sorte que la réduction en pourcentage de sa dépense en chemises serait inférieure à celle de la quantité de chemises achetée. Ces effets de substitution sont en fait d'une grande complexité dans la mesure où les coefficients de réponse sont mal mesurés, et où tous les biens de consommation sont touchés, pas seulement les chemises. Globalement on peut dire sans trop se tromper que les consommateurs achèteraient moins de biens de consommation et consommeraient plus de services. Ceci nous amène à surestimer les bénéfices en termes de pouvoir d'achat.

Deuxièmement, il est probable que les producteurs des substituts les plus proches aux polos chinois ont disparu et donc que leurs prix ne sont plus observables. Ceci constitue un deuxième facteur de surestimation.

(2) Cette reclassification des biens visant à caractériser les échanges liés à la mondialisation a déjà été empruntée par Fontagné L., M. Freudenberg et D. Únal-Kezenci (1996) : « Statistical Analysis of EC Trade in Intermediate Products », *Eurostat*, Série 6D, mars et plus récemment par Havik K. et K. Mc Morrow (2006) : « Global Trade Integration and Outsourcing: How Well is the EU Coping with the New Challenges », *European Economy*, n° 259, octobre. L'originalité de la présente approche est d'introduire la question des valeurs unitaires.

(3) Coût assurance fret.

En sens contraire, le gain de pouvoir d'achat dégagé par le report de la consommation sur des produits importés des pays émergents est en fait aussi utilisé pour acheter en plus grande quantité des biens et services locaux. L'économie faite sur la chemise permet d'accéder à la consommation de nouveaux services qui pourront, en raison d'une plus grande demande, être produits de façon plus efficace. Le consommateur reportera sa consommation par exemple sur la téléphonie mobile.

Autre cause de sous-estimation des gains, les produits allemands, italiens ou espagnols, très largement consommés en France, voient leur prix diminuer en raison des consommations intermédiaires importées des pays émergents, à bas prix, par les producteurs allemands, italiens ou espagnols exportant ces produits finis vers la France. La même remarque s'applique aux produits français intégrant des composants importés des pays émergents et consommés en France.

Les remarques précédentes invitent donc à la prudence dans l'interprétation des résultats, visant à donner des ordres de grandeur des mécanismes à l'œuvre.

Le principe général étant décrit, il convient maintenant de souligner un certain nombre de difficultés méthodologiques, et de faire des hypothèses pour les contourner.

4. Difficultés méthodologiques et hypothèses de travail

Nous devons tenir compte de la très grande dispersion des valeurs unitaires (des prix) pour une même catégorie d'articles, y compris au niveau très fin décrit précédemment. Tout calcul sera dès lors sensible aux valeurs extrêmes. On peut soit travailler au niveau le plus fin en imputant les écarts de prix au niveau de chaque position HS6 aux importations (en provenance des pays émergents) correspondantes ; soit calculer la médiane des valeurs relatives des positions HS6 et l'imputer aux importations. Dans le premier cas on obtient une mesure précise du gain ; dans le second on privilégie la stabilité des séries.

Seconde difficulté, le panier de biens importés se déforme au cours du temps. Cette évolution est rapide s'agissant des importations en provenance des pays émergents. Nous pouvons donc travailler à panier constant, ou bien utiliser les paniers effectivement observés. Nous procédons comme suit.

Dans un premier temps nous nous intéressons à l'évolution des prix relatifs des biens importés des pays émergents par rapport à leurs substituts français (les mêmes catégories HS6, exportées par la France à destination du monde). Cette évaluation se fait à panier de bien constant afin de ne prendre en compte que la déformation des prix, non celle du panier. Dans un deuxième temps, nous nous intéressons à la décomposition du gain global que chaque économie peut obtenir, à travers ses achats de biens de con-

somation, mais aussi à travers ses achats de biens d'équipement ou de composants et autres produits retournant dans le processus de production des entreprises. Dans un troisième temps, nous cherchons à donner un ordre de grandeur du gain pour le consommateur français, en utilisant les ratios de valeur unitaires des produits individuels ; ceci se fait à panier de biens constant, puis à panier courant afin d'identifier l'impact de l'élargissement des variétés offertes par les émergents et celui d'éventuels effets de substitution au sein des produits exportés par ces pays (effet de report sur les variétés dont les prix relatifs baissent : les chaussures chinoises sont remplacées par des chaussures vietnamiennes).

La liste des pays émergents retenus est donnée dans le tableau 1 : il s'agit des pays émergents au sens du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) auxquels sont ajoutés les BRICs : Brésil Russie Inde et Chine. Toute liste comporte une part d'arbitraire. Celle-ci est reprise d'une étude réalisée pour la Commission européenne⁽⁴⁾.

1. Liste des exportateurs

Émergents	BRIC
<p>Afrique du Sud</p> <p>Argentine</p> <p>Bangladesh</p> <p>Chili</p> <p>Costa Rica</p> <p>Égypte</p> <p>Équateur</p> <p>Indonésie</p> <p>Malaisie</p> <p>Maurice</p> <p>Mexique</p> <p>Mozambique</p> <p>Ouganda</p> <p>Pakistan</p> <p>Philippines</p> <p>Soudan</p> <p>Sri Lanka</p> <p>Thaïlande</p> <p>Tunisie</p> <p>Turquie</p> <p>VietNam</p>	<p>Brésil</p> <p>Chine</p> <p>Inde</p> <p>Russie</p>

Source : CEPII.

(4) Voir Fontagné L., M. Fouquin, G. Gaulier, C. Herzog et S. Zignago (2004) : *L'insertion de l'industrie européenne dans la division internationale du travail : situation et perspectives*, Rapport pour la Commission européenne, DG Commerce, juillet.

5. Des prix deux fois plus bas dans les pays émergents

Pour la dernière année disponible (2005), nous arrivons à la conclusion selon laquelle les *produits de consommation* importés des pays émergents sont en moyenne⁽⁵⁾ 1,89 fois moins coûteux que leurs équivalents français. L'écart de prix ainsi mesuré, à panier constant, varie d'une année sur l'autre dans une fourchette de 1,81 à 2,00. On n'enregistre pas de tendance de ces prix relatifs. Pour les composants achetés par les entreprises, l'amplitude est plus forte mais là encore pas de tendance observable. L'ordre de grandeur évoqué se retrouve en Allemagne, où la fourchette est de 1,74 à 2,07 pour les biens de consommation, ou encore au Royaume-Uni (respectivement 1,76 à 2,09).

2. Ratio des prix des biens français aux biens similaires importés des pays émergents (1995-2005)

	Tous produits	Consommation	Composants
1995	1,62	2,08	2,41
1996	1,66	2,00	2,11
1997	1,58	1,87	2,18
1998	1,74	1,93	2,13
1999	1,75	1,79	2,13
2000	1,63	1,84	1,93
2001	1,63	1,81	2,33
2002	1,80	1,86	2,08
2003	1,61	1,97	1,98
2004	1,61	2,03	2,25
2005	1,33	1,89	1,70

Note : Médiane des valeurs unitaires relatives, positions HS6 pour lesquelles un commerce est enregistré chaque année.

Source : Calculé d'après BACI-CEPII.

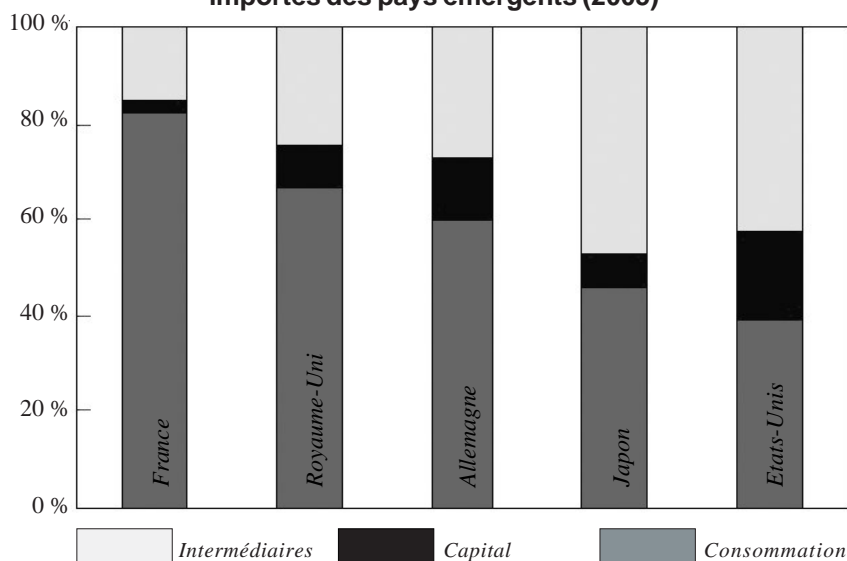
En fin de période, toutefois, cette situation semble évoluer. Tous produits confondus, en 2005, les écarts de prix relatifs, se sont réduits : 1,55 pour le Royaume-Uni (contre 1,75), 1,33 pour la France (1,61), 1,26 l'Allemagne (1,40), 1,66 pour le Japon (2,08), enfin 1,14 pour les États-Unis (1,23). Cette évolution est trop récente pour que l'on puisse conclure à un phénomène structurel, compte tenu des variations antérieures et les chiffres de 2005 ne sont pas encore définitifs dans la base.

(5) En réalité nous avons retenu ici une approche en termes de médiane.

6. La France optimise moins la chaîne de valeur

La médiane des valeurs unitaires relatives peut aussi être utilisée, pour une année donnée, pour calculer la décomposition du gain total pour une économie, en différentes contributions : consommation des ménages, composants achetés par les entreprises, etc. Nous procédons de la sorte pour la dernière année disponible, en excluant les matières premières pour lesquelles l'exercice n'a qu'un intérêt limité. Le graphique 1 souligne que la France, toutes choses égales par ailleurs quant à son ouverture sur les pays émergents, recourt moins aux biens intermédiaires et biens d'équipement importés de ces pays que l'Allemagne ou les États-Unis. La France s'appuie donc plus sur la mondialisation pour consommer que pour produire.

1. Structure des gains potentiels par destination des produits importés des pays émergents (2005)



Note : « Intermédiaires » somme de composants et transformés.

Source : Calculé d'après BACI-CEPII.

7. En France, les deux tiers du gain pour les consommateurs proviennent de l'élargissement du panier de biens importés des pays émergents

Nous tentons finalement un chiffrage du gain potentiel pour les consommateurs français, à marges constantes des distributeurs. Nous utilisons pour cela l'information sur les valeurs unitaires relatives produit par produit⁽⁶⁾, imputées aux importations correspondantes. Nous utilisons une moyenne

(6) En réalité : catégorie SH6 de produit par catégorie SH6.

mobile sur trois ans, et comparons les résultats à panier de biens constant et à panier courant. Les données de commerce en dollar sont converties en euros au taux de change annuel moyen, et les gains potentiels sont rapportés au nombre de ménages français en 2002.

Les résultats du tableau 3 mettent tout d’abord en évidence un gain potentiel d’environ un millier d’euros par an en 1999. Cette somme a varié sur la période considérée, à panier constant, sans tendance. On doit donc conclure à une relative stabilité. Comme on a vu que les prix relatifs étaient eux-mêmes relativement stables, cela signifie que les achats l’ont été également.

Mais le tableau 3 recèle une autre information importante : l’utilisation du panier courant conduit à une forte augmentation du gain potentiel, concentrée en fin de période, pour atteindre près de 3 000 euros. Ce quasi triplement contraste donc avec la stabilité observée précédemment. Nous pouvons conclure que l’essentiel des gains supplémentaires, d’une année sur l’autre, provient non pas de la baisse des prix importés, ou de l’augmentation des importations des biens déjà importés, mais de l’importation de nouveaux produits. Au total, près des deux tiers des gains potentiels sont tirés de l’élargissement du portefeuille de produits importés des pays émergents.

3. Gain en euros par an et par ménage lié à l’importation des biens de consommation en provenance des pays émergents (France, 1999-2005)

	Panier constant	Panier courant
1999	1 027	1 028
2000	1 123	1 230
2001	1 088	1 200
2002	901	1 007
2003	853	1 565
2004	1 062	2 811
2005	1 118	2 917

Note : Moyenne mobile.

Source : Calculé d’après BACI-CEPII.

Conclusion

La France dispose d’atouts dans la mondialisation, lui permettant de vendre ses productions à haute valeur ajoutée sur un marché mondial en forte expansion.

En retour, la France peut acheter sur le marché mondial des biens de consommation, des biens intermédiaires et composants, voire des biens d’équipement à bas prix. Cela permet de distribuer du pouvoir d’achat pour peu

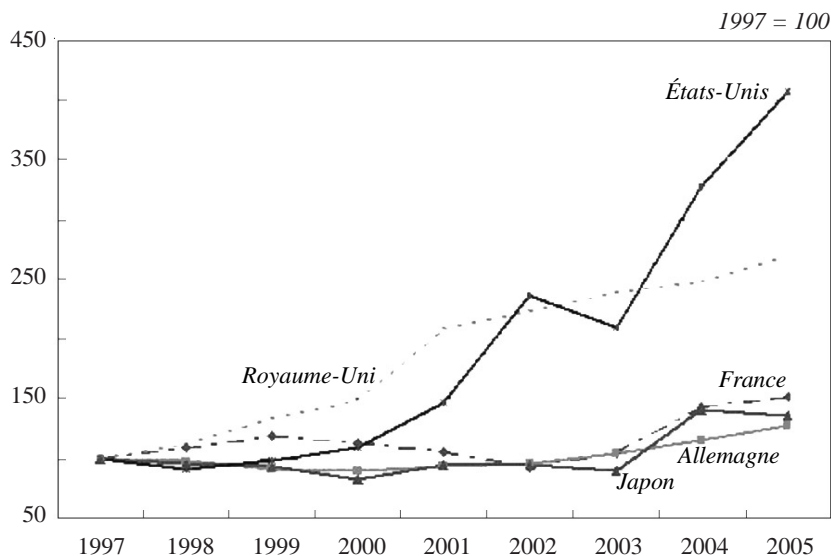
que les marges de distribution n'augmentent pas au passage, et d'améliorer la compétitivité de nos entreprises.

Épousant cette logique, cette note a montré que les gains potentiels croissants pour le consommateur s'expliquent par l'accroissement des importations des biens de consommation déjà importés des pays émergents et par l'élargissement du panier de biens importés de ces pays. Le second effet est le plus fort. Par contre les prix relatifs (avant marges de distribution) ne présentent pas de tendance claire.

Si l'on s'intéresse à l'orientation des importations réalisées en provenance des pays émergents par la France, on note une différence avec l'Allemagne ou les États-Unis, important relativement plus de biens destinés aux producteurs. La France aurait donc une ouverture sur la mondialisation bénéficiant relativement plus aux consommateurs et moins aux producteurs, ce qui pourrait refléter un moindre engagement dans les stratégies d'organisation globale de la production.

Un troisième résultat concerne le chiffrage des gains potentiels pour le consommateur français. Nous obtenons une stabilité de ce montant si nous maintenons le panier constant, soit environ 1 000 euros par ménage et par an sur les dernières années⁽⁷⁾.

2. Évolution du gain potentiel pour les consommateurs (1997-2005)



Note : Moyenne mobile.

Source : Calculé d'après BACI-CEPII.

(7) Rappelons que nous considérons des moyennes mobiles.

Contribution 6

La France dans la concurrence mondiale : quels atouts pour quelle politique économique ?

Thierry Madiès

Professeur à l'Université de Fribourg (Suisse)

Introduction

L'affirmation selon laquelle l'économie mondiale connaîtrait une deuxième vague de mondialisation relève désormais du truisme. Cette « nouvelle » mondialisation serait coupable de tous les maux. Elle serait responsable de l'augmentation des inégalités internationales et de l'appauvrissement des pays les moins avancés mais aussi du chômage des travailleurs les moins qualifiés et des inégalités salariales à l'intérieur même des pays industrialisés. Les pays émergents à bas salaires servent alors généralement de boucs émissaires. Ils sont en effet régulièrement accusés de faire une concurrence « déloyale » aux pays industrialisés et de contribuer à détruire l'emploi industriel dans ces pays. L'économie de marché et la mondialisation n'ont pas bonne presse auprès de l'opinion publique française : elles bénéficient de l'adhésion d'à peine plus du tiers des Français (très loin derrière les autres pays) et près des trois quarts considèrent que la mondialisation réduit le nombre d'emplois.

De surcroît, l'excès de confiance, comme une certaine tendance au dénigrement qui caractérise les Français, trouve une certaine raison d'être dans la position intermédiaire que la France occupe quand on compare ses

(*) L'auteur remercie Jean-Jacques Friboulet, Jacques Le Cacheux et Jean-Claude Prager pour leurs commentaires sans que ce texte ne les engage en aucune manière.

performances à celles de ses principaux partenaires et qui permet de qualifier le verre « d'à moitié plein ou d'à moitié vide ».

L'objet de cette contribution est tout d'abord de faire le point sur le rôle du commerce international et des délocalisations sur l'emploi industriel en France. Le Conseil d'analyse économique a déjà consacré un certain nombre de rapports à ces questions. Aussi les développements qui suivent ne prétendent pas à l'originalité. Certaines idées simples méritent cependant d'être rappelées. Elles ne sont parfois pas faciles à faire entendre car il est clair que la mondialisation fragilise certaines catégories de population. Les études économiques visant à chiffrer l'impact du commerce international et des délocalisations sur l'emploi concluent généralement à un impact limité de la mondialisation sur l'économie française (tout au moins pour le moment). Ne faisons donc pas porter à nos partenaires (européens comme ceux du Sud) la responsabilité de nos choix de politique (économique) intérieure. Nous reviendrons ensuite sur les stratégies possibles de politiques économiques permettant de tirer parti de la mondialisation (et non pas de la combattre car cela serait vain). Nous montrons que s'engager dans une course au moins-disant fiscal et social afin de chercher à baisser sans cesse les coûts de production est une voie sans issue. Une solution plus « offensive » passe sans doute par un retour en force des politiques industrielles (qui ont perdu de leur importance au profit des politiques de la concurrence dans les années quatre-vingt) avec un double objectif : favoriser l'innovation et donner un ancrage territorial aux activités économiques en favorisant les interactions entre acteurs locaux. La France en a tout à fait le potentiel moyennant quelques changements dans la « gouvernance » de certaines institutions publiques.

1. La France dans la mondialisation économique : une brève critique de quelques idées reçues...

Les chiffres du commerce extérieur comme ceux des investissements directs étrangers entrants et sortants doivent être pris avec beaucoup de précaution. Un certain nombre d'enseignements peuvent cependant être tirés de leur analyse.

1.1. Le commerce extérieur de la France

La France se situe à la cinquième place des pays exportateurs de marchandises (derrière l'Allemagne, les États-Unis, la Chine et le Japon) et au quatrième rang mondial des principaux exportateurs de services (derrière les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Allemagne)⁽¹⁾. Le taux de pénétration

(1) Les références sont tirées de différents rapports du CAE, notamment Debonneuil et Fontagné (2003), Fontagné et Lorenzi (2005) et Artus et Fontagné (2006). Voir aussi, l'étude du SESSI (2006), notamment l'article de Valersteinas.

du marché manufacturier français a plus que doublé au cours des trente dernières années. La part exportée de la production manufacturière est passée sur la même période de 20 à 45 % actuellement. L'évolution récente montre cependant un ralentissement sensible des exportations françaises en volume depuis 2001 (Artus et Fontagné, 2006, p. 13) tandis que les importations restent relativement stables sur la période 2000-2005. Le déficit commercial enregistré ces dernières années (qui passe de 8 à 26 milliards d'euros de 2004 à 2005) ne doit pas faire oublier que le commerce extérieur français a été excédentaire tout au long de la dernière décennie (hormis en 2001) après des années quatre-vingt calamiteuses associées à une forte contrainte extérieure. Il ne s'agit pas de revenir ici sur les raisons qui peuvent expliquer notamment le décrochage récent mais plutôt de rappeler un certain nombre de faits simples.

En premier lieu, arrêtons de nous concentrer sur les seules exportations même si environ 6 millions d'emplois dépendent directement ou indirectement de ces dernières. Chacun sait que les gains à l'échange international proviennent non seulement d'une bonne spécialisation internationale pour nos exportations mais aussi de nos importations quand celles-ci permettent d'obtenir des biens moins chers qu'il nous aurait coûté à produire, sauf à souscrire à une vision « mercantiliste » du commerce international. Mais après tout n'est ce pas la vision que nous offrent souvent les négociations menées dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et les détracteurs du libre-échange ? L'ouverture internationale ne doit pas être vue systématiquement comme un jeu à somme nulle (où les gains des uns constituent des pertes pour les autres), même si le commerce international est à l'origine d'effets redistributifs internes dont pâtissent les moins qualifiés (nous revenons sur cette question un peu plus loin car c'est une question évidemment majeure pour la cohésion nationale). Les « grands » pays émergents comme la Chine ou l'Inde sont aussi des marchés potentiels pour nos exportations et on a intérêt (de façon tout à fait égoïste) à voir le revenu par tête dans ces pays augmenter ! Soulignons enfin qu'une part de plus en plus importante du commerce d'un pays comme la France est du commerce intra-branche (intra-branche de qualité pour être plus précis). Autrement dit, la France exporte et importe des produits similaires mais qui se différencient par leur qualité (en particulier avec ses partenaires européens). Les coûts d'ajustement pour la main d'œuvre sont donc sans doute plus faibles dans le cas d'une spécialisation intra-branche de qualité que ceux qui résulteraient d'une spécialisation de type inter-branche.

L'étude des importations ne doit pas non plus être négligée car elle fournit aussi des éléments d'analyse intéressants. Tout d'abord, les importations permettent de faire baisser les prix de certains produits (ce qui est bon pour le pouvoir d'achat). Elles permettent aussi d'augmenter la productivité dans notre pays et de diminuer les coûts unitaires de production. En effet, une augmentation des importations peut refléter une fragmentation accrue des processus de production : une partie de la production est délocalisée pour

être réimportée de façon à exploiter les avantages comparatifs sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Les exportations ne sont alors que des réexportations de biens produits en réalité dans des pays tiers (voir *infra*). Cette stratégie peut être payante à condition de pouvoir se réorienter sur des segments pour lesquels on a un avantage comparatif. La France est à cet égard dans une situation particulière avec à peine 10 % de ses importations provenant des pays émergents contre par exemple 25 % en Allemagne et 35 % aux États-Unis. Enfin, ne nous focalisons pas sur le solde commercial comme s'il était le meilleur indicateur de compétitivité d'un pays (encore faudrait-il que le terme de « compétitivité » ait un sens) avec l'idée sous-jacente « qu'exporter c'est bon pour l'économie et qu'importer c'est mauvais ». Rappelons que ce solde est non seulement sensible aux fluctuations du taux de change mais qu'il est de surcroît contra-cyclique, autrement dit il se dégrade précisément quand la conjoncture s'améliore (ce qui, soit dit en passant, montre bien que la demande intérieure est le véritable « moteur » de la croissance économique).

Le deuxième point à souligner est qu'il faut relativiser les conséquences de l'ouverture croissante de l'économie française au cours des dernières décennies : le poids du commerce extérieur reste relativement modeste comparé en particulier à la demande interne. Le commerce extérieur a contribué à concurrence de 10 % à l'accroissement du PIB au cours de la décennie quatre-vingt. Ce constat rappelle évidemment que la mondialisation a peut-être moins à voir dans certaines de nos difficultés actuelles que la « mollesse » de la demande intérieure en France (Creel et Le Cacheux, 2006). À cela s'ajoute que la croissance du marché du pays d'accueil figure en tête des préoccupations des entreprises multinationales quand elles décident d'investir à l'étranger (voir Hatem, 1998 et *infra*). Enfin, nos exportations dépendent aussi de la conjoncture économique de nos principaux partenaires européens. Rappelons que l'Allemagne mais aussi l'Italie qui est « l'homme malade » de ces dernières années ne sont sans doute pas complètement étrangères à nos propres difficultés à l'exportation, outre l'évolution défavorable du taux de change eurodollar depuis 2002 dont on sait qu'il frappe inégalement les secteurs selon le degré d'exposition à la concurrence de la « zone dollar » – les secteurs de l'informatique et de l'aéronautique sont dans ce contexte particulièrement exposés.

Le troisième point qu'il convient de souligner concerne la spécialisation de la France (Artus et Fontagné, 2006, p. 32 et suivantes). Le calcul d'un indicateur d'avantage comparatif révélé (indicateur de « contribution au solde » du CEPPI) fait apparaître que la France n'est pas avantagée dans les biens mais dans les services contrairement à l'Allemagne. Cela est dû cependant essentiellement au poste « tourisme » de la balance des paiements (à titre d'exemple le Royaume-Uni a un avantage comparatif dans les services financiers, l'assurance et les services aux entreprises). Concernant les échanges de biens, les avantages structurels de la France se situent dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'automobile (même si ce secteur a connu un trou d'air jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix) et

dans la chimie. Sur la période récente la spécialisation française s'est sensiblement réorientée vers les matériels de transport (automobile aéronautique, véhicule utilitaire), chimie de base, pharmacie. On observe en revanche un désengagement dans les secteurs de l'informatique, de l'électronique grand public, de l'électroménager ou encore du matériel électrique. Au total, près de 55 % des exportations françaises sont composés de biens qui ont enregistré au cours des deux dernières décennies une forte croissance dans les échanges mondiaux (contre 35 % en 1980) alors que les biens en régression dans les échanges mondiaux comptent pour 19 % des ventes françaises (36 % en 1980). Ceci est un point positif pour l'économie française⁽²⁾. Remarquons cependant qu'on observe sur les trois dernières décennies un écart de croissance entre la « demande mondiale » qui s'adresse à la France (qui mesure l'évolution de ses marchés à l'exportation) et l'évolution du commerce mondial (Deruennes, 2006, pp. 86-87)⁽³⁾. Cela reflète la forte orientation des échanges français vers les pays de l'Union européenne plutôt que vers les zones à forte croissance (États-Unis et Asie). La part des pays émergents dans les exportations françaises n'a pas augmenté sur les cinq dernières années... ce qui signifie que la France ne tire pas tout le parti possible des débouchés commerciaux offerts par ces pays.

Le quatrième point concerne le positionnement en gamme et la dimension technologique (deux notions différentes même si elles peuvent se recouper) des produits français (le haut de gamme représente environ le tiers de la demande mondiale). 42 % des exportations de la France sont dans le haut de gamme. Plus des deux tiers des exportations françaises haut de gamme sont liés à la seule filière aéronautique. Dans le cas de la Chine, ce segment ne représente par exemple que 13 % de ses ventes à l'exportation. Ceci est important car cela constitue un rempart à la concurrence des pays à bas salaires. Concernant la dimension technologique des produits, il apparaît que la part des produits appartenant aux secteurs de haute technologie représente environ un quart des exportations françaises. Cela la situe dans une position intermédiaire par rapport aux pays de l'OCDE (sa spécialisation est celle d'un pays de moyenne-haute technologie) mais sa position s'est améliorée dans le temps (15 % en 1988). La position de la France en termes d'excédents (solde commercial rapporté aux importations mondiales des biens considérés) s'est cependant dégradée de 1995 à 2002 sur le segment de la haute technologie mais moins que celle de l'Allemagne, du Japon et des États-Unis. La Chine est le deuxième plus grand pays du monde en termes d'excédents sur les produits technologiques. La conclusion est que la France n'a pas le choix : elle doit, comme le rappellent Artus et Fontagné (2006, p. 50 et suivantes), se situer sur les segments haut de gamme de la haute technologie pour voir la Chine « décrocher ».

(2) Notons cependant que la France se situait 10 points (de pourcentage) au-dessus de la moyenne mondiale en 1988 pour les exportations de biens « porteurs » et que cet avantage s'est réduit sur la période récente à 5 points...

(3) Voir complément au rapport Artus et Fontagné (2006).

1.2. Investissements directs et délocalisation

Le premier point qu'il faut souligner est que les notions d'investissements directs étrangers (IDE) et de délocalisations sont distinctes même si elles entretiennent un lien étroit. Une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur (personne morale ou physique) résidant dans un pays détient au moins 10 % des droits de vote lors des assemblées générales dans une entreprise résidant dans un autre pays, ou à défaut, 10 % du capital social (définition donnée par le cinquième manuel de la balance des paiements du Fonds monétaire international). Lorsque ce seuil est atteint, l'ensemble des opérations financières entre l'investisseur et la société investie est comptabilisé comme des investissements directs (en dessous de ce seuil, l'opération est enregistrée comme un investissement de portefeuille). Sont comptabilisés comme des flux d'investissements directs, à la fois les prises de participations (quand elles dépassent le seuil des 10 %), les opérations de fusions, les bénéfices réinvestis ou encore les implantations *ex nihilo*. On notera que seule une faible part des IDE correspond à une première implantation et à un investissement physique à l'étranger (*greenfield*). La mesure des IDE entrants et sortants est cependant malaisée : l'image peut être différente selon que l'on analyse les flux (par définition très volatiles) ou les stocks. Elle se situe sur la période récente autour de la troisième ou quatrième place selon les années pour les investissements directs entrants (qui ont doublé entre 2004 et 2005) comme sortants. La France est structurellement exportatrice nette de capitaux et les revenus nets cumulés issus des IDE sur la période 1999-2004 sont à peu près égaux aux revenus nets tirés du tourisme sur la période (Valersteinas, 2006, p. 11). Les filiales des groupes étrangers en France emploient près du tiers des salariés du secteur manufacturier et contribuent à hauteur de 40 % à nos exportations (la mondialisation, c'est cela aussi !).

Il est plus difficile de définir les délocalisations et encore plus de mesurer le phénomène sur le plan statistique. Cela explique sans doute pourquoi l'impact chiffré des délocalisations sur les destructions d'emplois dans les pays industrialisés peut être différent d'une étude à l'autre. Les délocalisations peuvent être définies (voir, par exemple, Benaroya, 2005) comme un transfert d'activités économiques du territoire national vers un pays étranger afin de réimporter sur le territoire national l'essentiel des biens produits ou de servir les mêmes marchés. Sont assimilés à des délocalisations (mais sans investissement) les accords de sous-traitance avec une entreprise étrangère (*offshore outsourcing*) ou l'octroi d'une licence à cette entreprise quand cela a pour effet de substituer une production étrangère à une production nationale. Mucchielli (1998) considère de son côté qu'il y a délocalisation quand une entreprise nationale choisit de faire faire hors des frontières ce qu'elle aurait pu faire elle-même⁽⁴⁾. Les délocalisations peuvent donc être considérées comme une modalité particulière d'investisse-

(4) Une acception encore plus large est donnée par Arthuis (1993) qui considère comme délocalisation toute importation de biens et de services ayant des substituts nationaux.

ment à l'étranger. De leur côté, les IDE peuvent être effectués *ex nihilo*, c'est-à-dire sans destruction d'activités économiques sur le territoire national. Les IDE sont principalement concentrés dans les pays industrialisés (à hauteur de 80 % environ). Aussi certains observateurs font-ils remarquer qu'ils ne peuvent donc pas être considérés comme des délocalisations au sens strict du terme (on délocalise pour bénéficier d'un coût du travail plus faible ailleurs). Cette idée doit cependant être nuancée. Les délocalisations existent aussi entre pays industrialisés : les données sur les filiales à l'étranger (de type *FATS outward*) montrent par exemple l'importance des délocalisations de la France vers les États-Unis (fermeture d'un établissement en France et ouverture aux États-Unis... ce qui est bien une délocalisation mais sans doute pour des motifs autres que la recherche d'une main d'œuvre bon marché). Notons aussi que la part des investissements industriels dans les pays en voie de développement représente environ 8 % des investissements totaux pour l'UE et 7 % pour les États-Unis. Enfin, la part des délocalisations dans les IDE varie selon leur destination (Fontagné et Lorenzi, 2005). Les délocalisations représenteraient moins de 10 % des investissements français dans les nouveaux pays membres de l'Union européenne contre 20 % pour l'Allemagne.

2... qui amène à relativiser les effets de l'ouverture internationale sur les inégalités salariales et l'emploi en France

La théorie factorielle des échanges internationaux (en particulier le théorème de Stolper-Samuelson bien connu des économistes) explique (du moins sur le plan théorique) la montée des inégalités à l'intérieur même des pays développés au motif que ces derniers se spécialisent dans des secteurs intensifs en capital et en travail qualifié au détriment des productions traditionnelles intensives en travail peu qualifié. En présence de rigidités salariales sur le marché du travail, l'ouverture internationale aux pays à bas salaires se traduit par une montée du chômage pour les travailleurs non qualifiés. Ce théorème n'est pas (ou très mal) vérifié empiriquement. La prise en compte de la mobilité des facteurs de production dans ce type de modèle (voir Mundell, 1957) est de son côté insuffisante pour expliquer toute la complexité du lien entre l'échange international, les investissements directs étrangers (IDE) et l'emploi (pour plus de détails voir par exemple Aussilloux et Cheval, 2002). La problématique des délocalisations est en réalité tout à fait complémentaire de celle du commerce international car les entreprises répondent à la concurrence des importations provenant des pays à bas salaires en faisant du progrès technique et en fractionnant le processus de production pour tirer parti des différences de coûts relatifs. Il existe cependant une difficulté pour appréhender la relation entre IDE et emploi qui résulte de la multiplicité même des déterminants des investissements directs à l'étranger. L'étude des différentes formes d'internationalisation des entreprises est plus utile.

On distingue traditionnellement avec Markusen (1995) deux types d'investissements internationaux. L'investissement « horizontal » est motivé par l'accès à de nouveaux marchés en se rapprochant de la demande. Une grande partie des investissements directs entre pays industrialisés est de type horizontal (les investissements directs entre pays industrialisés représentent environ 80 % des IDE dans le monde). L'investissement « vertical » est de toute autre nature : il est motivé par la division des processus de production au niveau international et par la spécialisation de filiales sur des segments de la chaîne de valeur ajoutée. On retrouve ici le phénomène de décomposition internationale des processus productifs déjà décrit par Lassudrie-Duchêne (1982). Ce phénomène est mal rendu par les théories traditionnelles du commerce international qui raisonnent sur la production et l'échange de biens finaux : les pays se spécialisent en fonction de leurs avantages comparatifs dans la production de certains biens et délaissent les autres. Cependant, comme le font remarquer Fontagné et Lorenzi (2005), l'analyse doit être amendée dès lors qu'on intègre des biens intermédiaires : la réimportation de biens intermédiaires (ou de simples importations s'il s'agit d'accords de sous-traitance) permet de maintenir au Nord les segments de valeur ajoutée les plus intensifs en technologie, en capital et en main d'œuvre qualifiée alors que les activités de fabrication intensives en main d'œuvre peu qualifiée (et bon marché) sont localisées dans les pays émergents à bas salaires. Ces deux formes d'internationalisation n'ont pas les mêmes effets sur les échanges commerciaux et l'emploi dans le pays d'origine. L'investissement de type « horizontal » induirait plutôt une substitution entre exportations et IDE sortants (les exportations sont remplacées par des ventes sur les marchés étrangers). Cependant, une implantation sur un marché étranger qui conduit à accroître les parts de marché induit aussi une intensification des échanges de biens intermédiaires entre le pays d'origine et celui où est implantée la filiale de sorte que l'effet net devient incertain. L'investissement « vertical » conduirait plutôt à une situation de complémentarité entre les IDE et les échanges commerciaux : les investissements à l'étranger renforcent la compétitivité sur les marchés étrangers en même temps qu'ils contribuent à accroître les échanges de biens intermédiaires (et de produits finis) entre la société mère et ses filiales. La réalité est évidemment plus complexe et le développement des entreprises à l'international est sans doute une forme « hybride » de ces deux formes de multinationalisation. Il semble cependant que les IDE sortant de France assurent un surplus net d'exportations (relation de complémentarité) par le biais notamment des consommations intermédiaires destinées aux filiales sises à l'étranger (le résultat reste cependant fragile compte tenu de problèmes méthodologiques mais finalement assez intuitif quand on sait que les IDE français sont tournés vers d'autres pays développés et ont souvent pour objectif de mieux accéder aux marchés visés).

Les études empiriques sur les effets de la mondialisation (commerce et délocalisations) permettent d'obtenir les résultats suivants :

- le commerce international (en particulier avec les pays émergents) a un impact limité sur les inégalités salariales car ses effets dépressifs directs

sur la demande de travail des travailleurs non qualifiés sont relativement faibles. Les économistes considèrent en réalité que la montée des inégalités salariales est avant tout le fruit du progrès technique. Différentes études montrent que l'augmentation de la part des travailleurs qualifiés (que l'on observe dans la plupart des pays industrialisés) résulte moins d'une spécialisation accrue des pays industrialisés dans des secteurs intensifs en travail qualifié (effet commerce international) que d'une hausse de la part des travailleurs qualifiés dans l'ensemble des secteurs (effet progrès technique). La question de la « répartition » des inégalités entre commerce international et progrès technique est cependant loin d'être claire car ces deux derniers ont des effets sur le marché du travail comparables (mais plus marqués pour le second). Le commerce international induit par exemple du progrès technique en réponse à la pression concurrentielle des importations (on parle alors d'« innovations défensives » même si le concept est discuté). Ce qui conduit à sous-estimer les effets du commerce international sur les inégalités salariales et l'emploi des moins qualifiés. La division verticale du travail constitue aussi une forme de progrès technique biaisé contre les travailleurs non qualifiés. On observe ainsi un déplacement des emplois non qualifiés vers des emplois qualifiés non pas *entre* industries mais *au sein* des industries sur la période récente, ce qui est bien le signe d'une division verticale du travail (Fontagné et Lorenzi, 2005, p. 62). Strauss-Kahn (2003) montre de façon originale que l'augmentation de la sous-traitance expliquerait environ un quart de la montée des inégalités entre travailleurs qualifiés et non qualifiés en France sur la période 1985-1993. La spécialisation verticale expliquerait en outre entre 11 et 15 % du déclin de la part de l'emploi peu qualifié entre 1977 et 1985 et 25 % de ce même déclin entre 1985 et 1993 (accélération du phénomène sur la période récente) ;

- un certain nombre d'études et d'enquêtes cherche à évaluer les effets des délocalisations sur l'emploi. L'*European Monitoring Center of Change* (EMCC) recense par exemple les annonces de restructurations faites à la presse par les entreprises depuis 2002. Selon l'EMCC, les principales causes des pertes d'emplois sont les restructurations internes et les faillites qui représentent à elles seules plus de 85 % des pertes d'emploi en France et en Europe. Les délocalisations expliqueraient environ 6 % des pertes totales d'emplois (contre 9 % pour l'Union européenne). Cette enquête sous estime cependant très vraisemblablement les pertes d'emplois liés à la mondialisation, en particulier parce qu'elle ne permet pas de distinguer parmi les faillites et les restructurations celles qui résultent de la concurrence internationale. Aubert et Sillard (2005) ont mené de leur côté une étude sur données individuelles d'entreprises en identifiant comme délocalisation une situation où l'un des établissements du groupe perd des emplois de façon significative et où le groupe réimporte de façon significative les biens qui étaient produits précédemment sur le territoire national. Ils montrent que sur la période 1995-2001 les pertes d'emplois liées aux délocalisations seraient de l'ordre de 94 500 (soit 13 % des « fortes réductions d'effectifs » dont 44 800 liées aux

délocalisations vers les pays à bas salaires (soit environ 6 % de ces réductions) (ces chiffres sous-estiment sans doute le phénomène).

Plus généralement, les études visant à calculer des balances en emplois (autrement dit à calculer la différence entre les emplois gagnés dans les secteurs exportateurs et ceux perdus dans les secteurs importateurs) concluent à un impact marginal des échanges commerciaux sur l'emploi manufacturier dans les pays industrialisés (sans doute moins de 1 % de l'emploi manufacturier et moins de 0,5 % de l'emploi total en retenant l'hypothèse de commerce équilibré). Cette méthode séduisante par sa simplicité reste toutefois fortement controversée sur le plan méthodologique, en particulier quand il s'agit d'évaluer les effets des échanges de la France avec les pays émergents. De 1970 à 1994, les importations nettes en provenance du Sud ont « supprimé » (essentiellement via leur impact sur la productivité) 1,6 % de l'emploi industriel dans les pays industrialisés (ce qui est bien supérieur aux estimations de contenus en emplois mais reste tout de même à un niveau très faible) (Fontagné et Lorenzi, 2005, p. 70). Pour les mêmes auteurs, la concurrence des pays émergents (par le biais des importations) expliquerait tout au plus 10 % de la baisse de l'emploi industriel entre 1970 et 2002 mais ce phénomène s'est accéléré sur la période récente (un peu moins cependant que dans d'autres pays).

Notons que la question des délocalisations ne se cantonne pas aux seules activités industrielles mais concerne aussi les services (les IDE concernent pour l'essentiel les services à hauteur environ des deux tiers) et de plus en plus souvent les activités à haute valeur ajoutée. La révolution opérée par les nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) a rendu certains services délocalisables alors qu'ils ne l'étaient pas auparavant. Nous soulignerons pour conclure que la plupart des études montrent que l'effet des délocalisations sur l'emploi manufacturier reste modeste mais qu'il ne faut pas sous-estimer la possibilité d'effets cumulatifs dans le futur.

3. Les politiques « défensives » : une stratégie coûteuse et peu efficace

Un des effets de la mondialisation souvent souligné est qu'elle ferait perdre aux pays toute autonomie dans leurs choix de politique économique. Cela est sans doute vrai si l'on considère que la mondialisation doit être combattue. Aucun pays n'est en mesure de le faire sauf à se refermer et subir par conséquent les représailles des autres pays : les négociations commerciales appellent la réciprocité et relèvent davantage d'une forme de mercantilisme que des préceptes de la théorie classique du commerce international. Enfin, c'est ignorer les gains « statiques » et « dynamiques » de l'ouverture internationale (Madiès, 2006). Deux types de stratégies sont possibles face aux défis posés par la mondialisation. Les premières sont « défensives » et visent à réduire les coûts unitaires de production pour res-

ter « compétitifs » par rapport aux pays à bas salaires. Le risque est alors de voir se développer une concurrence fiscale et sociale entre pays industrialisés et pays émergents (mais aussi entre pays industrialisés). Les secondes plus « offensives » visent à tirer parti de la mondialisation en essayant de réduire la concurrence en prix grâce à un positionnement sur des segments à forte valeur ajoutée. Une action publique volontariste est alors nécessaire afin de (re)définir les contours d'une véritable politique industrielle « territorialisée ».

3.1. Baisser le coût du travail des travailleurs non qualifiés : un risque de « *dumping social* »

Un premier type de stratégie de politique économique (sur le plan interne) consiste à considérer que l'on pourrait faire face à la concurrence des pays émergents et en même temps améliorer notre attractivité en réduisant le coût du travail non qualifié. Soulignons d'emblée que l'ouverture aux échanges (notamment avec les pays à bas salaires) est sans doute susceptible d'augmenter l'élasticité (sensibilité) de la demande de travail non qualifié dans les pays industrialisés (par rapport à son coût) mais les études empiriques sont moins tranchées sur la question qu'on pourrait le penser *a priori*. Il apparaît en revanche que l'élasticité de la demande de travail qualifié n'est pas (ou très peu) affectée par la mondialisation des échanges. Plus généralement, la question du coût du travail est souvent considérée comme fondamentale dans les choix de localisation des IDE. Pourtant ceci doit être encore relativisé comme nous le montrons dans ce qui suit. Les méthodes économétriques ont évolué et permettent désormais de modéliser les choix d'implantation (d'une filiale par exemple) comme le résultat d'un processus de choix hiérarchisé. On considère généralement que l'entreprise multinationale choisit d'abord une zone géographique à l'échelle d'un continent et qu'ensuite, conditionnellement à ce choix, elle va décider du pays puis de la ville ou de l'aire métropolitaine. Les travaux récents permettent en outre de prendre en compte de façon beaucoup plus complète les déterminants des choix de localisation (Mayer et Mucchielli, 1999). Ceux-ci peuvent être regroupés en quatre catégories :

- la taille du marché qui peut être servi à partir du lieu d'implantation ;
- le coût des facteurs de production ;
- le nombre d'entreprises installées sur un site comme mesure des externalités positives qui poussent des entreprises à se regrouper ;
- les politiques publiques (y compris fiscales).

Les entreprises cherchent évidemment à se localiser là où la demande est importante (place centrale) et les coûts des facteurs de production sont faibles. Le problème est cependant que ces facteurs n'interviennent pas avec la même intensité pour chaque niveau géographique.

La mesure des coûts de production comprend un grand nombre d'éléments mais l'accent est très souvent mis sur les coûts salariaux. Trois types

de remarques peuvent être faits concernant ces derniers :

- il apparaît tout d'abord au travers des études empiriques (voir par exemple Navaretti et Venables, 2004) que les coûts salariaux comptent généralement moins (voire ne comptent pas du tout) dans les choix de localisation par rapport à la taille du marché qui peut être potentiellement servi et à la croissance économique dans le pays qui reçoit l'investissement (Hubert et Pain, 2000) ;

- il semble ensuite que si l'on modélise explicitement le processus de décision de localisation comme un choix hiérarchisé, alors le coût salarial joue un rôle moins important au niveau national qu'au niveau régional, c'est-à-dire une fois que l'investisseur étranger a déjà choisi un pays d'accueil (cela est tout à fait cohérent avec le constat fait par Combes, Duranton et Gobillon (2002) qu'il existe de fortes inégalités salariales entre les 341 zones d'emploi recensées en France) ;

- il apparaît que les filiales de groupes étrangers opérant en France font appel en moyenne à une main d'œuvre plus qualifiée avec un coût du travail plus élevé que les entreprises françaises (Houdebine et Topiol-Bensaïd, 1999) et que les entreprises américaines sont même attirées par les départements où les coûts salariaux sont les plus élevés (Crozer et alii, 2003).

Ceci conduit à relativiser l'importance du coût du travail dans les choix de localisation (comme le suggèrent aussi les enquêtes réalisées auprès des entreprises multinationales – voir par exemple Hatem, 1998).

L'importance du marché desservi ressort en revanche dans toutes les études économétriques, comme dans les enquêtes réalisées auprès des entreprises, comme le déterminant majeur d'une implantation. La mesure de demande généralement utilisée quand on s'intéresse au choix de localisation d'un investisseur étranger est le PIB du pays d'accueil. On utilise aussi la notion de « potentiel marchand » (*market potential*) proposé initialement par Harris (1954). Le calcul du potentiel marchand tient compte à la fois de la taille (mesuré par le PIB « local ») et de « l'accessibilité » (mesurée par la distance géographique) de chacun des marchés dont les consommateurs peuvent être atteints en se localisant à un endroit donné. La position géographique centrale de la France au sein de l'Union européenne ne doit pas masquer qu'elle se situe dans une position médiane du point de vue de cet indicateur quand on la compare aux autres pays européens. Dans une perspective non plus *interne* mais d'une Union européenne *intégrée*, la France voit sa position en termes de potentiel marchand s'améliorer par rapport au Royaume-Uni ou à l'Allemagne mais se détériorer par rapport aux petits pays (il vaut mieux s'installer dans un petit pays comme les Pays-Bas pour desservir les grands marchés européens) (Debonneuil et Fontagné, 2003, pp. 27-28).

Rappelons enfin que l'évolution du coût du travail par unité produite (c'est-à-dire après prise en compte des écarts de gains de productivité) est plus importante que l'évolution du seul coût salarial. On observe d'ailleurs que

les différences de coûts du travail unitaires entre pays sont beaucoup plus faibles que les écarts de coûts salariaux)⁽⁵⁾.

La baisse du coût du travail peut prendre la forme de réduction des taux de cotisations sociales sur les bas salaires. Cette réduction de cotisations sociales atteint maintenant 26 points de pourcentage des cotisations employeurs (sur 40 points) pour les travailleurs au salaire minimum (soit une réduction du coût du travail d'environ 20 % par rapport au salaire minimum comme le font remarquer Mathieu et Sterdyniak, 2005). Certains poussent pour aller encore plus loin jusqu'à demander un assouplissement du droit du travail permettant aux employeurs de bénéficier de davantage de flexibilité. Il s'agit évidemment d'un choix de société car la baisse des cotisations sociales peut à terme remettre en cause la qualité des prestations sociales servies et plus généralement l'existence même de notre modèle social. Cette question fait écho à celle du « *dumping social* » duquel sont accusés de se livrer certains pays émergents. On voit mal cependant comment les pays industrialisés peuvent espérer tirer un gain quelconque à long terme d'une stratégie qui viserait à s'aligner sur la politique des pays pratiquant un moins-disant social. Il suffit pour s'en persuader de remarquer que les salaires en France sont de 14 à 24 fois plus élevés qu'en Chine selon les qualifications (Fontagné et Lorenzi, 2005). Ils sont aussi bien plus élevés que ceux de pays plus proches comme les pays d'Europe centrale et orientale (PECO).

À cet égard, il est utile de faire trois remarques finales :

- nous avons déjà souligné que la Chine ne nous concurrence pas uniquement (loin s'en faut) sur les produits pour lesquels des salaires faibles constituent un avantage compétitif (se focaliser sur les seuls coûts salariaux serait se tromper d'une guerre !)
- les PECO allient des coûts salariaux faibles à un bon niveau de formation et en outre « importent » en quelque sorte un bien collectif (avec effet de débordement) qui est la stabilité monétaire et financière de la zone euro (l'absence de clause d'*opting out* pour ces pays constituant d'ailleurs un engagement qui peut être considéré comme crédible par les investisseurs étrangers dans ces pays) ;
- les remarques précédentes ne signifient pas que le coût du travail (ou plus généralement certaines rigidités institutionnelles sur le marché du travail) soit sans poser de problème en France : les enquêtes réalisées auprès de chefs d'entreprises soulignent le contraire (l'inverse serait toutefois surprenant).

La question n'est pas véritablement un problème de concurrence internationale mais une question de politique économique interne liée au fait qu'un coût du travail jugé trop élevé (compte tenu par exemple du niveau des

(5) Cela est vrai aussi quand on fait des comparaisons entre les pays de la zone euro et les États-Unis.

cotisations patronales) peut constituer un frein à l'embauche pour certaines catégories de salariés.

On notera que certains pensent avoir trouvé la solution au dilemme opposant flexibilité et protection des salariés (n'oublions pas qu'un environnement sécurisé contribue aussi à la productivité du travail) dans le modèle danois. La « flexsécurité » mis en œuvre au Danemark associe un marché du travail très flexible (les obstacles aux licenciements sont très limités), un système d'indemnisation généreux (les allocations chômage sont versées pendant une période de quatre ans sans dégressivité et peuvent représenter jusqu'à 90 % du salaire pour les bas revenus) et des politiques actives de l'emploi (formation obligatoire à la recherche active d'emploi et obligation de suivre des activités de formation) (pour une discussion du modèle danois de « flexsécurité », voir Aghion, Cohen et Pisani-Ferry, 2006).

3.2. Concurrence fiscale et stratégie du « moins disant fiscal »

L'idée de réduire les impôts et taxes pesant sur les entreprises au motif qu'ils seraient un frein à l'investissement direct étranger dans les pays à fiscalité élevée relève de la même logique que précédemment : celle d'une baisse des coûts unitaires de production et d'une concurrence en prix. S'engager dans une stratégie de « moins-disant fiscal » n'est pas sans risque compte tenu notamment des effets potentiels négatifs de la concurrence fiscale sur l'offre de services publics et du risque de voir la charge fiscale pesant sur les revenus et facteurs les plus mobiles se reporter *in fine* sur les revenus les moins mobiles (qui ne peuvent échapper à l'impôt) (voir Saint-Étienne et Le Cacheux, 2005 pour une discussion approfondie de ces questions). Cela suppose donc de s'assurer au préalable que la fiscalité a un impact significatif sur les choix de localisation des investissements directs étrangers (IDE). Il est clair que les IDE sont sensibles à la fiscalité sur les sociétés (Bénassy-Quéré et alii, 2002). Mooij et Ederveen (2003) recensent par exemple les résultats obtenus par 350 estimations économétriques portant sur la sensibilité des flux d'IDE à la fiscalité. L'ordre de grandeur est le suivant : une baisse d'un point du taux d'imposition sur les sociétés conduit, toutes choses égales par ailleurs, à une hausse de 3-4 % de l'investissement direct étranger entrant. Cela n'est pas véritablement une surprise mais la fiscalité n'est pas le seul critère de localisation des IDE comme nous l'avons vu. Trois types de remarques peuvent être faits qui permettent d'éclairer le débat pour les décideurs politiques :

- il est très difficile pour les économistes de construire un indicateur agrégé de la charge fiscale pesant sur les entreprises à des fins de comparaisons internationales. Les taux d'imposition nominaux ne sont pas un indicateur suffisant, en particulier parce que les règles de calcul des bases imposables sont différentes d'un pays à l'autre (d'où le recours au calcul de taux effectifs moyens ou marginaux qui sont simulés *ex ante* à partir des législations fiscales et de taux implicites calculés *ex post* à partir de données

de recettes fiscales). Pourtant force est de constater que les taux nominaux constituent en quelque sorte une vitrine et un signal pour les investisseurs étrangers (car très visibles) qu'il ne faut pas négliger (d'autant que ces taux déterminent aussi les comportements d'optimisation fiscale en matière de localisation des bases imposables). Ces taux ont à peu près partout dans l'Union européenne convergé à la baisse sur la dernière décennie (sauf pour la France, dont la position relative n'est cependant pas si mauvaise, si on exclut les pays nouveaux entrants dans l'Union européenne)⁽⁶⁾;

- la convergence à la baisse des taux d'imposition ne résulte pas nécessairement d'une mobilité accrue des bases imposables mais peut être le fruit d'une forme de « concurrence par comparaison » (« *yardstick competition* ») (ce raisonnement peut s'appliquer aussi bien aux taux nominaux d'imposition des entreprises qu'aux taux marginaux d'imposition sur le revenu des ménages) : les contribuables nationaux jugent des « performances fiscales » de leur pays (et le font savoir dans les urnes directement ou indirectement) en les comparant à celles des pays voisins. Les décideurs politiques sont de plus en plus soumis de leur côté à une forme de *benchmarking* qui ne peut fonctionner que sur la base d'indicateurs « visibles » comme le taux de prélèvements obligatoires ou encore les taux marginaux (voir la construction des indices composites de compétitivité) d'imposition. Il semble par ailleurs exister une forme d'illusion fiscale chez les contribuables qui ont souvent tendance à assimiler l'existence de régimes fiscaux favorables pour certaines catégories de contribuables ou certaines activités à une clémence fiscale pour tous les contribuables relevant du régime de droit commun (la Suisse est par exemple plus généreuse avec ses contribuables étrangers qu'avec ses propres concitoyens – mais cela est vrai dans la plupart des pays). Ceci est évidemment regrettable car cela met une pression supplémentaire sur les pouvoirs publics sans que cela ne soit forcément justifié ;

- il faut bien souligner que l'environnement institutionnel ainsi que la qualité des infrastructures publiques ou les dépenses publiques de recherche-développement ont aussi un impact non négligeable sur la localisation des IDE : un point de pourcentage d'imposition à la hausse sur les sociétés peut par exemple être compensé par une hausse de 3 % des dépenses publiques de recherche et développement (R&D) et laisser inchangé le montant d'IDE américain entrant en France. Ces résultats sont confirmés par des travaux réalisés aux États-Unis (à un niveau infra-étatique) qui montrent que les collectivités publiques qui ont des impôts élevés et des dépenses publiques importantes (surtout en matière d'éducation et de R&D) peuvent faire mieux en termes d'attraction des entreprises que des collectivités ayant une fiscalité et des dépenses publiques beaucoup plus faibles. Par ailleurs, il convient de ne pas oublier qu'il est difficile de dissocier les choix d'implantation des entreprises de ceux de leurs salariés. Dans ce cas évidemment peuvent se poser aussi les questions du coin fiscal-social pour les

(6) Notons que les taux effectifs d'imposition simulés par la Commission européenne sont fortement corrélés avec les taux nominaux.

catégories de cadres les plus mobiles (et qui est élevé en France en comparaison internationale) et des régimes préférentiels qui leurs sont accordés (voir le régime fiscal privilégié dont bénéficient les cadres « impatriés ») ;

- les travaux de la nouvelle économie géographique (NEG) permettent d'enrichir la compréhension des choix de localisation des entreprises multinationales en mettant l'accent sur les effets d'agglomération. Ces derniers sont généralement mesurés en étudiant si le choix d'implantation d'un investisseur étranger dépend positivement de la présence d'entreprises concurrentes sur un site donné. Ces effets d'agglomération peuvent résulter de la présence d'indivisibilités dans la production (les coûts unitaires sont plus faibles quand la production est localisée à un endroit) ou d'externalités positives liées à la concentration spatiale d'activités économiques sur un même site. Les pays bénéficiant d'une rente d'agglomération peuvent alors taxer plus fortement les activités économiques sans craindre des délocalisations vers les pays à fiscalité plus faible (du moins jusqu'à un certain point). Une étude de Crozet et *alii* (2003) portant sur les décisions de localisation d'investisseurs étrangers sur le territoire français entre 1985 et 1995 montre qu'une augmentation de 10 % du nombre d'entreprises étrangères (quel que soit le pays d'origine) implantées dans un département français augmente en moyenne d'environ 3 % la probabilité de voir ce département choisi (une même augmentation de concurrents français augmente cette probabilité de 10 %). Le degré d'agglomération dépend cependant fortement du secteur d'activité. Il semble qu'au moins dans le cas des investisseurs japonais en France, ceux-ci se localisent dans les régions françaises où sont déjà implantées d'autres filiales japonaises ou des entreprises françaises appartenant au même secteur (l'effet d'agglomération « ressort » mieux à l'échelon régional que national). Ce dernier constat a toute son importance car il signifie aussi que les filiales de groupes étrangers jouent en quelque sorte un rôle de « vigie » qui oriente les décisions d'implantations d'autres groupes appartenant au même pays d'origine. On perçoit alors le caractère potentiellement cumulatif des décisions de localisation des investissements directs étrangers et du risque potentiel qu'une « mauvaise » image peut entraîner.

Soulignons pour terminer :

- que le degré d'intégration économique au sein de l'Union européenne à 25 n'a ne semble-t-il pas atteint un seuil tel que les pays du « cœur » de l'Union doivent faire converger leur taux d'imposition vers ceux des nouveaux pays membres (Bénassy-Quéré et Lahrèche-Révil, 2005) ;
- la coopération fiscale passe sans doute par un système de coopération renforcée entre États européens de façon à progressivement marginaliser les pays qui font cavalier seul (Cœuré et Pisani-Ferry, 2004) et adoptent des dispositifs discriminatoires (concurrence fiscale « déloyale ») ;
- cela ne nous exonère cependant en rien de baisser les taux d'imposition et d'élargir les bases imposables dans le régime de droit commun... non

pas au motif de la concurrence fiscale mais tout simplement de l'efficacité économique. Rappelons-nous qu'au début des années quatre-vingt-dix (voir par exemple le rapport Rudding), la question de la concurrence fiscale était liée à celle des distorsions de concurrence qu'elle pouvait occasionner.

3.3. En guise de conclusion : de la nécessaire montée en gamme à une politique industrielle « territorialisée »

Les stratégies présentées ci-dessus correspondent à des politiques défensives ou d'accompagnement des effets de la mondialisation de court (moyen) terme. Cela n'est pas suffisant et tous les observateurs considèrent que seules des stratégies plus offensives sont nécessaires. Pour les pays industrialisés (et particulièrement pour la France), une « montée en gamme » en se positionnant sur le haut de la chaîne de valeur technologique et sur les activités innovantes est le plus sûr moyen d'éviter de se laisser entraîner dans une spirale de concurrence par les prix qu'il sera de toute façon difficile de tenir face aux pays émergents dans les secteurs traditionnels. Cela suppose évidemment de continuer à augmenter le niveau de qualification moyen et d'investir dans la recherche et le développement (R&D). De nombreux rapports du CAE ont avancé des pistes de réflexion pour améliorer la « compétitivité » de l'économie française ou tout au moins pour rendre plus efficaces les politiques d'éducation et d'innovation... en espérant que cela sera suffisant pour atteindre un jour l'objectif de la stratégie de Lisbonne (voir en particulier les rapports « Compétitivité », « Financer la R&D », « Éducation et croissance », « Désindustrialisation, délocalisations », « Réformes structurelles et coordination en Europe » ou encore « Croissance équitable et concurrence fiscale »). Un tel objectif suppose évidemment de rendre cohérentes les politiques prises à l'échelon européen avec celles relevant de l'échelon national mais aussi local (interne à chaque pays).

La vraie question sans doute est celle de redéfinir les contours d'une politique industrielle (tombée en désuétude en Europe au début des années quatre-vingt au profit de la politique de la concurrence) que l'on pourrait qualifier de « territorialisée ». La meilleure façon d'attirer des activités économiques et de les maintenir sur un site est en effet de les « ancrer » dans leur territoire d'accueil. Cela évite en outre les surenchères financières entre collectivités publiques pour attirer des activités économiques qui ont lieu généralement quand les sites en concurrence sont trop peu différenciés du point de vue des facteurs traditionnels de localisation. Enfin, l'économie géographique de l'innovation met en évidence le caractère essentiel des externalités de connaissance et de leurs composantes territoriales dans la polarisation sectorielle et géographique de l'économie. C'est d'ailleurs au niveau régional que se jouera la stratégie de Lisbonne. Comme le souligne Prager (2004), les régions « leaders » en Europe ont mis en place des stratégies « matricielles », visant à renforcer les externalités de connaissances par un ensemble d'actions publiques appropriées. Celles-ci comportent à la

fois des actions dans les secteurs prioritaires et des actions transversales portant sur le développement des compétences scientifiques ou technologiques. Les actions sectorielles portent sur le renforcement des systèmes locaux d'innovation des secteurs d'activité prioritaires. Elles concernent des domaines nécessaires à la compétitivité des entreprises, où les mécanismes de marché apparaissent défailants.

La formation de *clusters* technologiques relève de cette logique tout comme la mise en place récente en France des « pôles de compétitivité » qui ont pour objectif de développer des synergies et de mieux exploiter les externalités positives liées à la proximité entre entreprises, institutions d'enseignement supérieur et de recherche (pour une discussion plus approfondie de ces questions voir le rapport à venir sur « Innovation et compétitivité régionale » par Madiès et Prager). Les pôles de compétitivité constituent indéniablement un atout essentiel du point de vue du positionnement de la France sur des secteurs porteurs à fort contenu technologique (même si leur nombre peut faire craindre à terme un « saupoudrage » des fonds publics). Ils peuvent de surcroît permettre d'améliorer l'image « technologique » de la France à l'étranger (ce qui suppose de favoriser les coopérations transfrontalières). En cela des actions sont menées actuellement pour qu'ils se dotent d'une stratégie de développement à l'international cohérente. Cependant, la création de pôles de compétitivité répond, à notre sens, à des enjeux qui vont au-delà d'une justification en termes de concurrence internationale. Ces pôles présentent l'avantage de reposer sur un processus de type « *botton-up* » (même s'ils sont le fruit d'une volonté des pouvoirs publics) dans le sens où les projets retenus l'ont été au terme d'une procédure suffisamment courte pour que l'on puisse raisonnablement penser qu'ils sont le fruit d'un projet commun déjà avancé entre les différentes parties prenantes. Leur pari est celui de développer des « fertilisations croisées » entre les acteurs locaux... encore faut-il que la gouvernance des institutions en présence (par exemple, les universités) soit en mesure de répondre à ce défi. L'accent mis sur le soutien aux PME est lui aussi essentiel dans le sens où l'appartenance à un pôle labellisé devrait par exemple leur permettre de lever des fonds plus facilement (OCDE, 2006). La mise en place ou le développement de filières en apprentissage cohérentes du CAP jusqu'à des formations de type « école d'ingénieur » sont sans doute nécessaires pour faire émerger des créateurs de PME (l'exemple de la Suisse est à cet égard intéressant). Enfin, la pérennité des fonds publics (tout comme le regroupement des financements ministériels) affectés aux pôles ainsi qu'une évaluation régulière et transparente de leur activité sont des éléments importants pour assurer le succès des pôles.

Conclusion

Nous avons souligné tout au long de cette contribution que la mondialisation n'était pas la source de tous les maux dont souffrait la France et que nos problèmes étaient avant tout des problèmes internes. Il n'en demeure pas moins cependant que les travailleurs les moins qualifiés (dans certaines régions en particulier) sont les plus touchés à la fois par la « désindustrialisation » et par la mondialisation. Élever le niveau de qualification se heurte au principe de réalité. Il existera toujours un volant de jeunes qui sortiront de l'école sans qualification. Certains observateurs estiment qu'il est nécessaire de développer parallèlement des emplois dans les « secteurs protégés » de la concurrence internationale, et en particulier dans les services dits de proximité (voir le rapport Cahuc et Debonneuil, 2004). Cela risque cependant de creuser encore plus les écarts entre travailleurs qualifiés et non qualifiés si cela se traduit pour ces derniers par la création de « *bad jobs* ». D'autres proposent d'accorder des aides spécifiques aux travailleurs des secteurs menacés par les délocalisations (encore faut-il pouvoir précisément identifier ces secteurs). Soulignons pour terminer que des politiques « territorialisées » d'éducation et d'emploi pourraient être définies de façon plus modeste au niveau des pôles de compétitivité (une forme de label « innovation sociale » leur serait reconnue) sans remettre en cause les dispositifs existants. Ces pôles offrent en effet la possibilité d'expérimenter (la difficulté « d'expérimenter » territorialement des dispositifs constituant sans doute un point faible du système institutionnel français). L'idée serait de faire participer les travailleurs les moins qualifiés (et les personnes en difficulté) aux gains procurés par cette concentration d'activités innovantes sur des territoires circonscrits géographiquement. Cela pourrait aller de la mise en place d'une véritable politique de stages rémunérés et qualifiants au financement de stages professionnels à l'étranger pour les élèves de lycées professionnels ou encore à des suivis « tutorés » et personnalisés de jeunes par des cadres expérimentés. Augmenter le niveau de qualification des moins qualifiés plutôt que de toujours chercher à réduire leur coût artificiellement en « subventionnant » les emplois : cela est sans doute plus facile à faire quand les acteurs locaux ont déjà l'habitude de travailler ensemble. Évidemment il est toujours difficile avec un instrument de vouloir rechercher plusieurs objectifs (risque « d'usine à gaz ») mais ces pôles de compétitivité ont aussi besoin de cohésion sociale et de stabilité.

Références bibliographiques

- Aghion Ph., É. Cohen et J. Pisani-Ferry (2006) : *Politique économique et croissance en Europe*, Rapport du CAE, n° 59, La Documentation française.
- Artus P. et L. Fontagné (2006) : « Une analyse de l'évolution récente du commerce extérieur français » in *Évolution récente du commerce extérieur français*, Rapport du CAE, n° 64, La Documentation française.
- Aubert P. et P. Sillard : « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », *Document de Travail INSEE*, n° 2005/03, avril.
- Aussilloux V. et M-L. Cheval (2002) : « Les investissements directs français à l'étranger et l'emploi en France », *Économie et Prévision*, n° 152-153, pp. 171-188.
- Benaroya F. (2005) : « Le point... sur les délocalisations » in *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du CAE, n° 55, La Documentation française.
- Bénassy-Quéré A. et A. Lahrière-Révil (2005) : « Impôt sur les sociétés : tous à zéro ? », *Lettre du CEPII*, n° 246.
- Bénassy-Quéré A., E. Bretin, A. Lahrière-Révil, Th. Madiès et Th. Mayer (2002) : « La compétitivité fiscale » in *Compétitivité*, Rapport du CAE, n° 40, La Documentation française.
- Combes J-P., G. Duranton et L. Gobillon (2002) : « Origine et ampleur des inégalités spatiales de salaire en France » in *Compétitivité*, Rapport du CAE, n° 40, La Documentation française.
- Conseil d'analyse économique (2003) : *Compétitivité*, Rapport du CAE, n° 40, La Documentation française.
- Conseil d'analyse économique (2004) : *Éducation et croissance*, Rapport du CAE, n° 46, La Documentation française.
- Conseil d'analyse économique (2004) : *Réformes structurelles et coordination en Europe*, Rapport du CAE, n° 51, La Documentation française.
- Conseil d'analyse économique (2005) : *Financer la R&D*, Rapport du CAE, n° 53, La Documentation française.
- Conseil d'analyse économique (2005) : *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du CAE, n° 55, La Documentation française.

- Conseil d'analyse économique (2005) : *Croissance équitable et concurrence fiscale*, Rapport du CAE, n° 56, La Documentation française.
- Creel J. et J. Le Cacheux (2006) : « La nouvelle désinflation compétitive européenne », *Revue de l'OFCE*, n° 98, juillet.
- Crozet M., Th. Mayer et J-L. Mucchielli (2003) : « How do Firms Agglomerate? A Study of FDI in France », *Regional Science and Urban Economics*, n° 34.
- Debonneuil M. et L. Fontagné (2004) : « la France est-elle compétitive ? » in *Compétitivité*, Rapport du CAE, n° 40, La Documentation française.
- Fontagné L. et J-H. Lorenzi (2005) : *Désindustrialisation, délocalisations*, Rapport du CAE, n° 55, La Documentation française.
- Hatem F. (1998) : *L'investissement international à l'horizon 2002*, Arthur Andersen et Nations unies, 180 p.
- Houdebine M. et A. Topiol-Bensaïd (1999) : « L'investissement direct et les entreprises françaises », *Économie et Statistiques*, n° 326-327, pp. 113-128.
- Hubert F. et N. Pain (2000) : *Inward Investment in France and the Effectiveness of Investment Incentives*, Mimeo, Direction de la Prévision.
- Lassudrie-Duchêne B. (1982) : « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale » in *Internationalisation et autonomie des décisions*, Bourguinat (éd.), Economica, Paris.
- Madiès Th., (2006) : « Quelle stratégie de politique économique face à la mondialisation dans les pays industrialisés ? », *Les Cahiers Français*, n° 335.
- Markusen J.R. (1995) : « The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade », *Journal of Economic Perspectives*, n° 9(2), pp. 169-89.
- Mathieu C. et H. Sterdyniak (2005) : « Délocalisations et emploi. Quel bilan ? Quelle politique économique ? (Synthèse du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005) », *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet.
- Mathieu C. et H. Sterdyniak (2005) : « Face aux délocalisation, quelle politique économique en France ? », *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet, pp. 161-192.
- Mayer Th. et J.L. Mucchielli (1999) : « La localisation à l'étranger des entreprises multinationales, une approche d'économie géographique hiérarchisée appliquée aux entreprises japonaises en Europe », *Économie et Statistique*, numéro spécial, octobre.
- Mooij, de, R. et S. Ederveen (2003) : « Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research », *International Tax and Public Finance*, n° 10, pp. 673-693.

- Mucchielli J-L. (1998) : *Multinationales et mondialisation*, Seuil, Collec. 'Point Économie'.
- Mundell R.A. (1957) : « International Trade and Factor Mobility », *American Economic Review*, n° 47, pp. 321-335.
- Navaretti B. et A. Venables (2004) : *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press.
- Prager J-C (2004) : *Le management stratégique des régions en Europe*, Rapport de l'Agence de diffusion de l'information technologique, Paris.
- SESSI (MINEFI) (2006) : *L'industrie en France et la mondialisation*, La Documentation française, Collec 'Chiffres-clés-analyses', janvier.
- Strauss-Kahn V. (2003) : « The Role of Globalization in the Within-Industry Shift Away from Unskilled Workers in France », *NBER Working Papers*, n° 9716.
- Valersteinas B. (2006) : « La France dans la compétition économique mondiale » in *L'industrie en France et la mondialisation*, La Documentation française, Collec. 'Chiffres-clés-analyse', SESSI, janvier.

PREMIER MINISTRE

Conseil d'Analyse Économique

66 rue de Bellechasse 75007 PARIS

Téléphone : 01 42 75 53 00

Télécopie : 01 42 75 51 27

Site Internet : www.cae.gouv.fr

Cellule permanente

Christian de Boissieu

Président délégué du Conseil d'analyse économique

.....
Secrétaire général

Gunther Capelle-Blancard

Conseiller scientifique

Microéconomie

Économie financière

Économie de l'environnement

Jérôme Glachant

Conseiller scientifique

Macroéconomie

Théorie de la croissance

Marie Salognon

Conseillère scientifique

Économie de l'emploi et du travail

Christine Carl

Chargée des publications et de la communication

01 42 75 77 47

christine.carl@pm.gouv.fr

Agnès Mouze

Chargée d'études documentaires

01 42 75 77 40

agnes.mouze@pm.gouv.fr