

Intervention aux journées du JECO 2011 à Lyon

09/11/2011

Session d'ouverture : « **Peut-on domestiquer la mondialisation ?** »

Table ronde avec Pascal Lamy, Bernard Hoekman, Pierre-Noël Giraud, François Bourguignon, Roger Guesnerie, Jean-Pierre Jouyet, animée par Jean-Marc Vittori

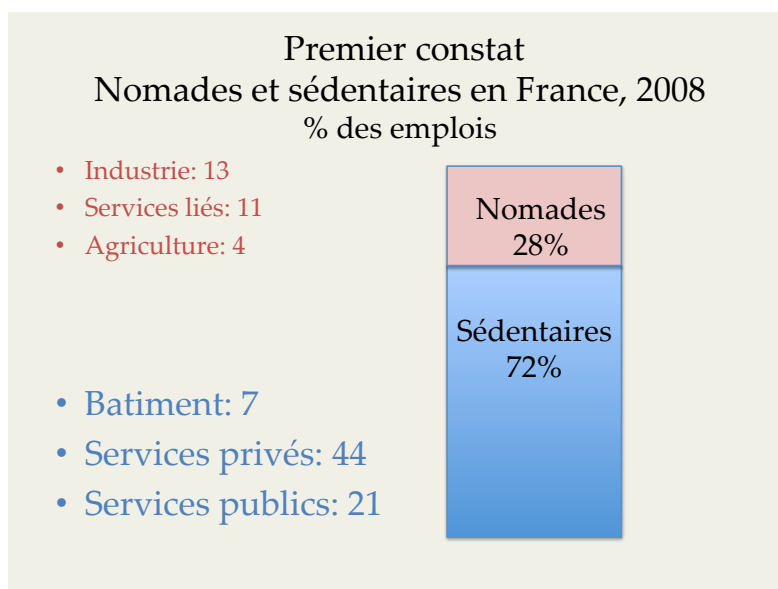
L'industrie européenne dans la globalisation

Pierre-Noël Giraud

Mines ParisTech

La France nous servira ici d'illustration du cas de n'importe quel pays européen. Nous partirons de deux constats. Puis nous ferons quatre remarques, pour finir par cinq propositions de politique économique.

Premier constat : nomades et sédentaires en France en 2008

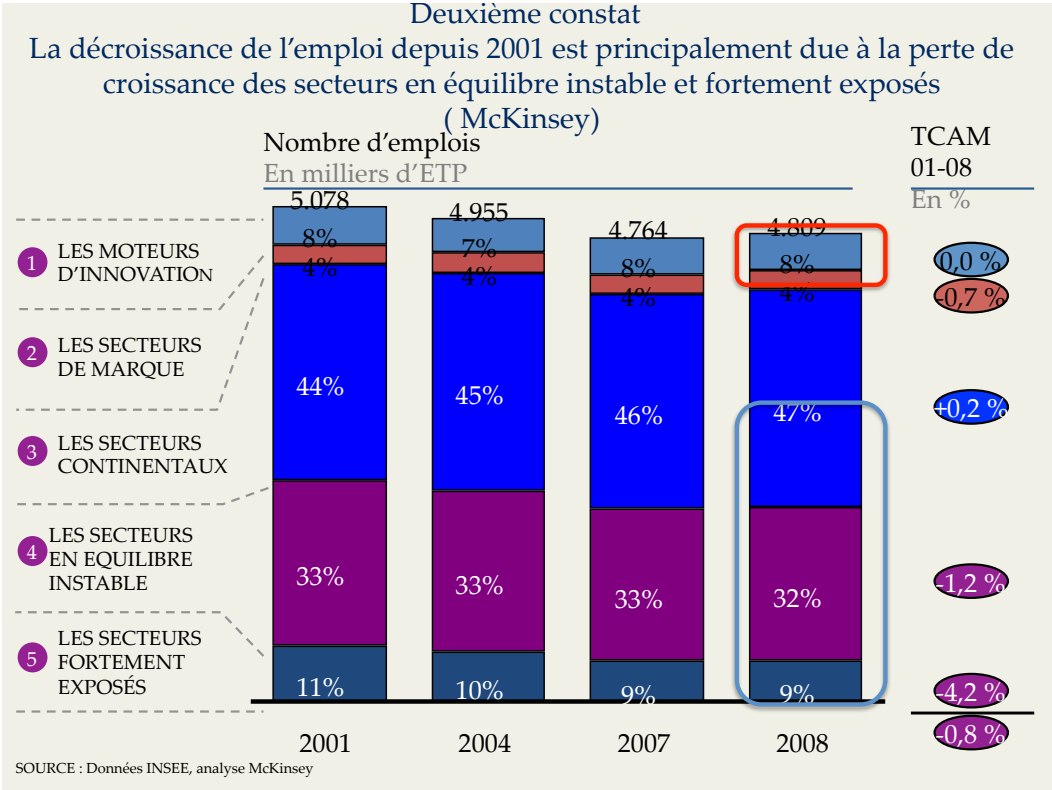


En 2008, les emplois en France se partageaient en 28 % d'emplois qu'on peut qualifier de « nomades », en ceci qu'ils sont soumis à une compétition désormais globale, et que s'ils perdent leur compétitivité, ils disparaissent dans un territoire pour apparaître ailleurs. Et 72 % d'emplois qualifiés de « sédentaires », qui sont en compétition éventuellement vive entre eux, mais qui, si du moins la demande purement nationale qui s'adresse à eux reste constante, n'ont pas de raison de diminuer.

Dans le second, l'économie sédentaire, on trouve pour l'essentiel les services publics et privés à la personne et le bâtiment et les travaux publics, encore que ce secteur pourrait être ouvert à la compétition internationale et l'est dans de nombreux pays,

Dans le secteur d'emplois nomades, nous trouvons l'agriculture et l'industrie et nous avons ici agrégés à l'industrie les services à l'industrie et une partie des services dé localisables dont la plupart des services à haute valeur ajoutée : finance, publicité et conception-design etc. Notons que ces statistiques sont encore très imparfaites, on est loin d'une comptabilité permettant d'évaluer précisément les emplois nomades et sédentaires et leurs valeurs ajoutées respectives.

Deuxième constat : la haute technologie et les marques, c'est 12% de l'industrie (extrait d'une étude de McKinsey Global Institute)



Dans l'industrie nous trouvons en 2008 en France : 1) Pour 8%, l'industrie et les services « d'innovation » appelés aussi « de hautes technologies », 2) Pour 4%, l'industrie et les services qui reposent sur la puissance de « marques » d'appellations nationales et qui valorisent un capital humain et naturel dont une partie est solidement attachée aux territoires mais une partie, les créateurs de mode par exemple, peut changer de territoires. Et enfin 3) une masse encore très importante d'industries intermédiaires : 9% pour les secteurs « fortement exposés », 32% pour les secteurs « en équilibre instable », et 47% pour les secteurs « continentaux » : chimie, ciment, industrie du bois et agroalimentaires, dont les produits voyagent moins loin et sont donc moins soumis à la compétition lointaine. Parmi ceux-ci, certains comme une partie au moins de la chimie, pourraient être classés « instables ».

Ce sont les secteurs « fortement exposés » et « instables » qui ont perdu de l'emploi depuis 2001 : -4,2 et -1,2% par an respectivement.

De ces constats on peut tirer les remarques suivantes :

Première remarque

Un territoire est d'autant plus riche et égalitaire que la part relative de l'économie nomade est importante.

J'ai publié il y a deux ans, dans un ouvrage grand public (La Mondialisation. Emergences et Fragmentations, Editions Sciences Humaines), un petit modèle très simple montrant que, sur la base des rapports d'échanges qui existent entre nomades et sédentaires, le PIB d'un pays dépend essentiellement : 1) du nombre relatif de nomades et 2) de l'attrait relatif des biens et services produits par les sédentaires pour les consommateurs du territoire.

Il s'ensuit que la croissance ne peut venir que de la croissance du nombre et de la richesse des nomades et/ou de l'amélioration de la productivité et de la qualité du secteur sédentaire. On ne soulignera ainsi jamais assez l'importance de stimuler la productivité et la qualité du secteur des services sédentaires. Quand aux inégalités entre nomades et sédentaires elles dépendent des deux mêmes facteurs : part relative des nomades dans la population active et attrait relatif des biens et services sédentaires.

Il apparaît donc crucial, si l'on veut maîtriser les effets inégalitaires de la globalisation, d'au moins maintenir, et comme il a régulièrement diminué ces dernières années, de rétablir une proportion plus élevée d'emplois nomades sur nos territoires en Europe.

Deuxième remarque

Il est pratiquement évident que nous ne pourrions atteindre l'objectif d'augmentation du nombre des nomades, uniquement en nous appuyant sur les secteurs d'innovation et de marques.

Ils représentent 12% de l'emploi de nos industries et services nomades et ils ne pourront pas remplacer les plus de 50% qui sont menacés (puisque une partie des industries « continentales », telle la chimie, l'est aussi, cf. l'exemple récent du raffinage). Cela supposerait un effort de formation et de conversion gigantesque en quelques années.

Troisième remarque :

Que faut-il « rapatrier » de l'industrie? Et quelle peut être la justification économique de ce choix ?

La justification est naturellement de long terme. Les pays émergents, et en première ligne la Chine, sont arrivés à un niveau de rattrapage tel, qu'ils sont désormais de redoutables concurrents dans tous les secteurs de l'industrie et des services nomades sans pratiquement d'exceptions. Ils ont pu le devenir rapidement en passant d'une phase dans laquelle les investissements directs étrangers échangeaient l'accès au marché intérieur chinois contre la possibilité pour les joint-ventures avec les

Chinois de commencer d'exporter, donc : accès au marché chinois contre accès au marché international. Nous en sommes maintenant à un stade tout différent, compte tenu du degré d'éclatement qu'ont atteint les chaînes de valeur mise en oeuvre par les firmes globales d'origine occidentale ou japonaise ou coréenne. Désormais un appareil électronique grand public innovant est conçu en Californie, la campagne de lancement est conçue et pilotée de Londres, le financement de Wall Street, les composants sont fabriqués selon leur complexité au Japon, à Taïwan, en Corée, en Chine ou au Vietnam, les matières premières viennent pour certaines d'ailleurs. Le montage, peu mécanisé, se fait en Chine dans de gigantesques usines, la commercialisation a lieu dans des réseaux spécialisés variant selon les zones, et les produits sont liés à la vente des logiciels et d'accès aux réseaux, eux mêmes produits en chaînes de valeur éclatées. Dans ces conditions, les firmes chinoises ou indiennes (dans des modalités différentes) ont pu s'insérer dans pratiquement tous les niveaux des chaînes de valeur, en passant des accords de coopération et, rapidement, en développant leurs propres capacités.

La question cruciale pour la stabilité de nos territoires n'est donc pas tant : « quelles industries devrions-nous garder ? » que : **« quelle part des chaînes de valeur de la production globale devrions-nous garder ? »**

Pour répondre à cette question, il faut bien évidemment se projeter dans un avenir pas nécessairement très lointain, disons à 15 ou 20 ans tout au plus, horizon auquel la compétitivité prix de la localisation en Chine d'une part importante des chaînes de valeur aura disparu.

Il ne s'agit pas de main d'œuvre non qualifiée, qui devrait être progressivement transférée de l'Asie à l'Afrique, afin que cette dernière entre aussi dans un processus de rattrapage. Il s'agit de maillons intermédiaires des chaînes de valeur. Dans ces maillons, la compétitivité prix de la Chine aura disparu dans 15 à 20 ans. Si le territoire européen les a abandonnés entre-temps, il ne pourra pas les reconstituer rapidement. Car ils reposent sur un capital humain et social dont la durée de formation est longue. Même en Chine, qui grâce aux investissements directs étrangers a pu opérer un rattrapage très rapide, il a été de 20 voire 30 ans.

Il est donc légitime d'instaurer non pas « la protection des industries naissantes », mais la « protection des morceaux de chaînes de valeur à fort investissement en capital humain ». Les compétences de production et d'innovation incrémentale permanente dans de nombreux secteurs de l'industrie manufacturière, en font partie. Ces chaînes de valeur ne sont que temporairement non compétitives avec la Chine ou l'Inde, territoires où le prix de telles ressources humaines, quoiqu'augmentant rapidement, reste tiré vers le bas par la faible productivité, donc les revenus et les prix très bas, de l'économie sédentaire chinoise, et encore plus indienne.

On voit bien la différence entre cette attitude et l'accord multifibre qui ne visait qu'à ralentir, dans la filière textile, l'abandon de chaînes de valeur considéré comme inévitable. Ce n'est pas une stratégie défensive, c'est une stratégie d'optimisation de long terme de la seule ressource qui produise la croissance du bien être et la réduction des inégalités : l'accumulation de capital humain et social. Rien ne sert de laisser détruire du capital humain maintenant, avec tous les effets induits que cela va avoir sur la dégradation du capital social, alors qu'il nous en coûterait, dans 15 ans, vingt ans d'effort pour le reconstituer, tandis que nous nous serions (relativement) appauvris entre temps. C'est un calcul très simple de bonne gestion de ce qui fait « la richesse des nations » : leur capital humain et social.

Quatrième remarque

Une fois répondu à la question des chaînes de valeur à préserver sur le territoire européen, il faut s'attaquer aux causes pour entamer la reconquête. Il faut alors reconnaître que dans la compétition avec les chinois, les armes sont désormais inégales.

Le gouvernement protège le marché intérieur et impose des taux importants et croissants de contenu local et des transferts massifs de technologie ; il constitue, à la japonaise, des oligopoles compétitifs de 3 à 4 firmes publiques (différence avec les japonais des années 70- les firmes étaient privées- ou les chaebols coréens -plus concentrés) dans chacun des grands secteurs jugés stratégiques ; il les incite à s'internationaliser et soutient grâce à une diplomatie économique très active leur expansion à l'étranger ; il met à leur service des capacités d'investissement pratiquement illimitées, accumulées par les fonds souverains et la Banque Centrale : 3 500 milliards de dollars. Ces firmes, en coopération multiformes avec les firmes globales, exportent des avions et l'ingénierie, demain des centrales nucléaires, des usines de retraitement et des services financiers.

Il est grand temps de rééquilibrer les règles du jeu économique entre la Chine et l'Europe.

Commençons par réfléchir à ce que serait une simple « réciprocité », premier moyen de niveler le terrain de jeu. On devrait commencer par examiner si l'on ne pourrait pas traiter les firmes de Chine exactement comme la Chine traite les firmes globales. Instituer une sorte d'obligation de valeur ajoutée européenne si l'on veut profiter du vaste du marché intérieur européen.

Autrement dit : bienvenue aux biens et services chinois et indiens, à condition qu'une part de leur valeur ajoutée soit localisée en Europe. Bienvenue aux firmes chinoises et indiennes si elles investissent et viennent produire chez nous, avec nos ressources, et dans tous les domaines y compris la recherche.

Que de riches fertilisations croisées en perspective ! N'est-ce pas cela tirer un parti réciproque de la globalisation ? N'y a-t-il pas en la matière place à des stratégies coopératives de recentrage conjoint des émergents et de l'Europe ? Cette stratégie s'accompagnant d'une industrialisation pour l'Afrique, qui montera en gamme à son tour mais qui aura bien assez de son immense marché émergent pour le faire, ne dispose-t-on pas là d'une stratégie coopérative optimale ?

Il ne s'agit pas ici, du moins d'entrée de jeu, de se « protéger », mais de négocier, avec des menaces crédibles de traitement réciproque, des solutions coopératives de recentrage, qui peuvent s'obtenir par une coopération des politiques économiques, monétaires et de change.

A l'Europe resterait la très lourde tâche de réduire ses immenses inégalités internes et les mouvements de fort déplacement d'emplois nomades vers l'est et les Balkans que cela entraîne. Mais l'Europe ne parviendra pas à le faire si elle ne convainc pas ou n'impose pas aux émergents la stratégie extérieure ci dessus décrite.

Cette stratégie semble hors d'atteinte à court terme, raison de plus pour l'analyser et la promouvoir.

En résumé, conclusions de politique économique pour l'industrie en Europe :

Indispensable :

Comprendre : nous n'avons pas les chiffres pour comprendre les affets précis de la globalisation. Il faut des comptabilités des échanges en valeur ajoutée, une quantification systématique en terme de nomades et sédentaires, une évaluation des investissements en capital humain nécessaires à localiser les maillons des chaines de valeur.

Consensuel, et même ressassé « ad nauseam », mais insuffisant :

Tout faire pour améliorer la **compétitivité-qualité** des nomades actuels « *high tech* »: innovation, recherche, formation, réforme fiscale, etc....

Brocardé, mais à fort potentiel:

Stimuler l'innovation chez les nomades « *culturels* »: tourisme, terroir, etc... Il n'y a aucune raison de ne pas valoriser la France des 40 000 chateaux autant que celle de l'aéronautique. Opposer la France high tech à la France « Floride », « Costa Brava » ou « parc de loisir », ne fait aucun sens : nous devons développer les deux.

Trop négligé :

Améliorer : la productivité et la qualité des services « sédentaires »

De tabou à émergent :

Décider : quelles chaînes de valeur conserver et relocaliser, en bon gestionnaire de notre capital humain et social.

Négocier : avec chinois et indiens de nouvelles règles du jeu basées sur la pleine reconnaissance de leur puissance technologique.

Observer : ce que vont faire les américains.

Il faut admettre que l'industrie et les services associés, qui constituent toujours le cœur du développement, sont aujourd'hui mal répartis dans le monde. Pas assez en Afrique, trop extravertis dans les grands émergents, plus assez en Europe et aux Etats Unis. **Cela résulte d'un défaut de coopération globale, qu'il faut aujourd'hui corriger.**

Les quatre premières mesures relèvent uniquement de politiques nationales et de coordination européenne.

La dernière relève de la compétition-coordination avec les émergents.

Les premières doivent être vigoureusement poursuivies. Mais la dernière est désormais indispensable.

Il n'est pas ici le lieu de discuter de la technique de ce genre de mesures, ni même de savoir si l'on doit les utiliser uniquement comme menace crédible dans une négociation visant à atteindre le même type d'objectifs par des moyens macro-économiques, comme le réaligement des taux de change et le recentrage des politiques économiques.

Une négociation avec la Chine et l'Inde devrait de plus porter sur tous les sujets globaux : monnaies internationales, finance globale, commerce, climat, stabilité politique.

Les questions techniques sont incontestablement importantes. Mais il est tout aussi, sinon plus important aujourd'hui de discuter d'abord et avec précision du diagnostic, des objectifs et des types de moyens pour les atteindre, puisque des propositions comme la séparation des activités bancaires, ou la fin de la « naïveté » à l'égard des émergents, questions taboues il y a deux ans, sont devenues presque consensuelles...