



Lasaire lance un cri d'alarme : L'industrie a-t-elle encore un avenir en France ?

André Gauron

L'élection de Laurence Parisot à la tête du Medef a symbolisé à elle seule l'aboutissement d'une lente évolution visant à affirmer la prééminence d'une économie de services sur l'économie industrielle. La rupture s'était faite toutefois dès octobre 1998, lors de la création du Mouvement des entreprises de France (Medef). Avec l'accession à sa présidence d'Ernest Seillère, l'héritier d'un des plus anciens groupes sidérurgiques, le groupe Wendel, devenu un simple holding financier, la finance prenait le pas sur l'industrie. La crise provoquée par la révélation de la caisse noire de l'UIMM destinée à « mettre de l'huile dans le dialogue social » et la reprise en main au niveau de la présidence du Medef de la représentation patronale dans les différentes instances paritaires se voulaient le point d'orgue de cette stratégie. Le départ de la fédération de l'agro-alimentaire dont le président n'est autre que le négociateur social du Medef est le premier signe de son échec. Une lente décomposition est en cours dont pour l'heure rien ne dit qu'elle permettra la reconstitution d'un leadership du patronat industriel ni que celui-ci sera en mesure de redonner à l'industrie le « statut d'enjeu national majeur »¹ qu'elle a perdu depuis deux décennies dans la politique française.

A l'heure où un groupe public coréen dame le pion à la France dans la construction de centrales nucléaires et où Siemens inaugure en Chine le train à grande vitesse à la fois le plus long et le plus rapide du monde l'avenir de l'industrie en France est plus que jamais sur la sellette. Depuis un quart de siècle, tout se passe comme si, après l'agriculture, l'industrie avait été frappé d'un désamour, comme si elle n'importait plus aux responsables politiques et à nombre de responsables économiques, comme si la (post-) modernité était ailleurs. Les appels à un retour en grâce des « politiques industrielles » ne suffiront pas à inverser la tendance.

La thèse développée dans ce papier est que le mal ne vient pas de l'absence de politiques industrielles. Celles-ci ne sont que le reflet de choix beaucoup plus profonds qui constituent le cadre dans lequel les entreprises évoluent et prennent leurs décisions. Entre les différents pays européens, France, Allemagne, Grande-Bretagne, Italie...leur différence d'attitude à l'égard de l'industrie ne vient pas de l'existence ou non d'une politique industrielle – ils sont tous à cet égard soumis à la même enseigne – mais du fait qu'ils évoluent dans des cadres nationaux différents qui structurent leurs propres décisions et finalement créent une culture collective favorable ou non à l'industrie.

¹ Etats généraux de l'industrie, rapport intermédiaire remis au ministre de l'industrie le 5 janvier 2010, introduction, p. 5.

1- UN ENVIRONNEMENT INDUSTRIEL PROFONDEMENT MODIFIE

L'industrie est partout en recul dans les pays développés sous l'effet du développement des activités tertiaires et de la montée en puissance de l'industrie de pays émergents. Ces deux mouvements se sont renforcés mutuellement pour modifier à la fois l'environnement des entreprises européennes comme américaines et leur image dans l'imaginaire collectif. L'industrie a subi le contrecoup de la remise en cause du progrès technique dont elle avait été le fer de lance. Les restructurations qui se sont multipliées depuis la fin des années soixante-dix lui ont fait perdre la place centrale qu'elle avait acquise dans de nombreuses villes qui vivaient par et de l'industrie. Parallèlement, le recul du fordisme a aussi été celui du modèle « unique » cher à Henry Ford, le fameux modèle T noir indifféremment aux goûts et désirs des consommateurs. La mondialisation a accentué à la fois la standardisation des composants des produits et son contraire, un effort toujours plus poussé de différenciation des produits dans un but de rapprochement de l'industrie du consommateur.

De plus, avec le déploiement de l'informatique, le tertiaire a quitté le rayon de la papperasse pour se parer de tous les signes de la post-modernité et a ringardisé l'industrie et plus encore le travail industriel. Le design est devenu une composante à part entière du processus industriel et de la concurrence commerciale. Les grandes enseignes de la mode (Gap, Zara, H et M...), comme les sociétés de l'informatique (Microsoft, Apple, Dell...) ou de la téléphonie (Nokia, Samsung...) ou encore des enseignes de la distribution comme Walmart ont fait croire à la possibilité d'une industrie « sans usine », qui se concentre sur la production de services, la vente et le design industriel mais fait produire ailleurs, là où les coûts sont les plus faibles. Ce nouveau modèle a fortement contribué au développement industriel de la Chine et de l'Asie du sud-est, lequel a accéléré le recul des parts de marché des pays industrialisés sur le marché mondial.

Par ailleurs, dans un contexte de dérégulation libérale, les entreprises ont connu un changement managérial avec la primauté donnée aux actionnaires sur les partenaires internes à l'entreprise et donc aux objectifs financiers à court terme sur les objectifs industriels à long terme². Cette doctrine dite de la valeur actionnariale considère l'entreprise comme un actif financier liquide soumis à la concurrence des autres actifs financiers. L'entreprise est invitée à se recentrer sur les seules activités pour lesquelles elle possède un avantage compétitif et qui permettent une comparaison financière immédiate de sa valeur boursière. Cette mutation a eu pour conséquence un changement dans le management des entreprises qui s'est déshumanisé et dans le mode de rémunération des dirigeants, l'un et l'autre directement liés aux résultats financiers et à la valeur de l'action (stock option et actions gratuites).

Les entreprises européennes ont été en outre confrontées au contexte spécifique créé par la construction européenne et particulièrement par le rôle dévolu à une conception très anti-concentration de la concurrence dans l'achèvement du marché unique et à la mise en place de l'euro. Dès lors, il devenait impossible de reconquérir de la compétitivité par des dévaluations répétées alors même que la glissade progressive du dollar par rapport à l'euro laminait la compétitivité des pays les moins performants. Pendant près de trente ans, le mot même de politique industrielle n'a plus eu droit de cité, assimilé au soutien à des secteurs en déclin ou à la défense d'intérêts nationaux contraire aux traités européens.

² Joël Maurice, Pierre Héritier et consorts, *Salaires et crise*, Cahiers Lasaire n° 39, septembre 2009.

Quand en 2000, le conseil européen adopte la stratégie de Lisbonne visant à faire en dix ans de l'économie européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive du monde », l'objectif est clairement de favoriser l'évolution des économies européennes vers un modèle tertiaire et d'organiser le repli de l'industrie sur la « conservation d'une base industrielle ». Pour compenser ces handicaps, de nombreuses entreprises industrielles européennes se sont redéployées au plan mondial, non seulement en délocalisant une partie de leur production dans les pays à bas salaires, mais également en renforçant leurs positions aux Etats-Unis pour profiter d'un contexte concurrentiel moins contraint et du privilège de la monnaie mondiale.

2- UN REcul DONT L'AMPLEUR N'ETAIT PAS INELUCTABLE

Cependant, ce contexte général n'a pas gommé les spécificités et particularités nationales qui portent la marque de traditions industrielles plus ou moins anciennes, de cultures d'entreprise différentes autant que de choix de politiques économiques, sociales, scientifiques et culturelles faits en réponse à la mondialisation. Trois modèles se sont affirmés: un *modèle germano-scandinave* (Allemagne, Autriche, Pays-Bas, Danemark, Suède, Finlande) qui a conservé une base industrielle forte, un *modèle méditerranéen* (Italie, Espagne notamment) d'entreprises industrielles dynamiques et réactives, proches du marché et un *modèle atlantiste* (France et Grande-Bretagne), beaucoup plus ouvert sur la mondialisation et qui a clairement fait le pari des services, sans avoir dans le cas français le bénéfice d'une place financière forte. Si le modèle méditerranéen est aujourd'hui en crise, le modèle atlantiste est celui qui a le moins bien tiré son épingle du jeu et qui a vu l'industrie reculer le plus fortement et accuser une forte dégradation de ses résultats.

En dix ans³, de 1999 à 2008, la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée a baissé en France de 22 % à 16 %, soit une chute de 6 points contre seulement 3 points pour la zone euro (de 25,5 % à 22,4 %), qui reste de plus très supérieure, tandis que celle de l'Allemagne augmentait d'un point de 29 % à 30 %. La France se retrouve à égalité avec le Royaume Uni derrière l'Allemagne (30 %), la Finlande (28,4 %), la Suède (26 %), l'Italie (23,1 %) et la Belgique (20,8 %).

Quelques éléments de comparaison des performances de l'industrie en Europe (en %)

	Poids de l'industrie dans la valeur ajoutée produite 2007	Evolution cumulée de la valeur ajoutée industrielle 2000-2008	Balance commerciale 2008	Pourcentage de R-D par rapport à la valeur ajoutée industrielle 2007	Evolution du taux de marge des entreprises industrielles 2000-2007
Allemagne	30,0	+ 16,5	+ 177	9,9	+ 9,1
Suède	26,0	+ 32,5	+ 11,0	11,1	+ 1,4
Finlande	28,4	+ 47,4	+ 3,2	10,9	0
<i>Italie</i>	23,1	- 3,1	- 11,5	-	- 3,6
<i>Espagne</i>		+ 6,2	- 94,7		+ 1,5
France	16,0	+ 4,3	- 69,5	6,6	- 5,4
Grande-Bretagne	16,0	- 2,5	- 117,8	4,2	- 1,2

Source : Eurostat, rapport intermédiaire des EGI

³ Ces données sont reprises du rapport d'étape général des états généraux de l'industrie.

Ces évolutions traduisent une très faible croissance de la valeur ajoutée de l'industrie française qui n'augmente en volume de 2000 à 2008 que de 4,3 % et recule au Royaume uni de 2,5 % alors qu'elle augmente fortement en Finlande (47,4 %), en Suède (32,5 %), en Autriche (32,4 %) et en l'Allemagne (16,5 %) et dans une moindre mesure aux Pays-Bas (10,5 %) et en Belgique (7,0 %).

De même, la balance commerciale n'a cessé de se dégrader tout au long de la période. Alors que l'industrie française avait encore jusque dans les années quatre vingt de bonnes performances à l'exportation, ses parts de marché n'ont pas cessé de reculer depuis 15 ans de 5,8 % en 1995 à 3,8 % en 2008. Le ratio des exportations françaises aux exportations allemandes qui était encore de 56 % en 2000 n'était plus que de 37 % en 2008 (hors industries agro-alimentaires).

Cette dégradation est particulièrement sensible en fin de période : ainsi, le solde de la balance commerciale de l'industrie qui était resté légèrement positif, (un peu moins de 10 Md€ hors énergie), est déficitaire depuis : en 2008, le déficit était de 69 Md€. Dans le même temps, l'excédent de la balance commerciale de l'industrie allemande a littéralement explosé de 91 Md€ en 1995, 100 Md€ en 2000 à 177 Md€ en 2008 en dépit d'une baisse continue de l'euro contre le dollar et le yuan. En 2008, seules les industries agro-alimentaires et les industries d'équipement étaient encore excédentaires (de 6 et 8,3 Md€). Or, l'existence d'un excédent industriel est indispensable pour compenser l'amenuisement du solde encore positif des échanges de services et le déficit des biens industriels à fort contenu de main d'œuvre.

L'industrie française se trouve ainsi engagée dans un cercle vicieux : son recul entraîne un moindre effort d'investissement et de recherche-développement et des marges trop faibles qui, à leur tour, se révèlent insuffisantes pour financer les investissements et la recherche, eux-mêmes trop faibles pour lui permettre de défendre ses positions tant au niveau national qu'international. Négatif aux débuts des années 2000 (entre - 12 % et - 2 %), l'effort d'investissement redevient à peine positif entre 2005 et 2008 (entre 1 % et 4 %) pour chuter fortement en 2009 (autour de - 24 %). De même, l'effort de recherche-développement n'est que de 1,9 % du PIB, légèrement supérieur à celui du Royaume uni (1,3 %) contre 2,4 % en Allemagne. Avec des dépenses de RD qui représentent 6,5 % de la valeur ajoutée de l'industrie, la France est avec la Grande-Bretagne (4,2 %) loin derrière la Suède (11,1 %), la Finlande (10,9 %), l'Allemagne (9,9 %) et l'Autriche (6,7 %). Or, l'industrie manufacturière représente 85 % des dépenses de RD des entreprises concentrées sur 4 secteurs : l'automobile, la pharmacie, les matériels et composants électroniques et la construction aéronautique et spatiale.

La faiblesse des marges est la conséquence à la fois de la perte de compétitivité et d'un contexte international auquel l'industrie française ne s'est pas suffisamment préparée : largement ouverte à la concurrence internationale, peu innovatrice et n'ayant plus avec l'adhésion à l'euro la possibilité de dévaluer, l'industrie française est fortement contrainte sur ses prix. Du fait des différences d'élasticité prix, la montée de l'euro contre le dollar et les autres monnaies pèse davantage sur les marges des entreprises françaises que sur celles des allemandes ou des scandinaves.

De fait, les marges de l'industrie française (avec 28,7 %) sont comparables à celles de l'industrie britannique (28,7 %), mais très inférieures à celles des principaux pays de l'Union européenne (49 % en Finlande, 44,5 % en Autriche, 43,7 % aux Pays-Bas, 41 % en Italie, 39,3 % en Suède, 34,9 % en Allemagne). De plus, elles n'ont cessé de se dégrader depuis 2000 (- 5,4 % pour la France et - 1,2 % pour la Grande-Bretagne) alors qu'elles se redressaient en Allemagne (+ 9,1 %), en Autriche (+ 4,7 %), aux Pays-Bas (+ 3,2 %), en Belgique (+ 2,5 %) ou encore en Suède (+ 1,4 %) et restait stable en Finlande.

La hausse du coût horaire de la main d'œuvre dans l'industrie manufacturière est souvent incriminée comme principal, voire unique responsable, de la dégradation des marges des entreprises. Rexecode y voit même une conséquence directe de la mise en place des 35 heures qu'il n'a cessé de combattre⁴: entre 2000 et 2008, la hausse du coût horaire a été de 31 % en France contre 18 % en Allemagne et 28 % dans l'Union européenne. Cette thèse est cependant contredite par la stabilité observée entre 1995 et 2009 de la part des salaires dans la valeur ajoutée mais à un niveau plus faible de 2 à 3 points que celui observé pendant les années soixante⁵. Ce résultat a été obtenu grâce à d'importants gains de productivité générés par les restructurations (qui ont entraîné la disparition des unités les moins productives) et par la plus grande flexibilité due à l'annualisation des horaires qui a accompagné la mise en place des 35 heures.

La dégradation des marges bénéficiaires doit être recherchée ailleurs : du fait d'une spécialisation plus sensible aux parités monétaires qu'en Allemagne, en Suède ou en Finlande... les industriels français ont été plus contraints sur leurs prix aussi bien sur le marché français qu'à l'exportation et n'ont pas toujours pu répercuter les hausses des matières premières et de l'énergie et ce malgré des gains de productivité substantiels, bien qu'hétérogènes selon les secteurs, notamment en fin de période (forte hausse dans la construction navale, aéronautique et ferroviaire, et dans les produits minéraux, faible hausse dans la métallurgie et la transformation des métaux, baisse sensible dans l'automobile et les équipements électriques et électroniques). Interdites de dévaluation depuis 1983, les entreprises industrielles françaises payent une adaptation insuffisante au changement de l'environnement économique intervenu dans les deux dernières décennies du 20^{ème} siècle.

La conséquence est évidemment un recul massif de l'emploi. De 2000 à 2008, alors que la population active a augmenté de 24,3 millions à 25,8 millions, (soit + 6 %), l'emploi dans l'industrie a diminué de 500 000 (- 13 %) passant de 3,862 millions de salariés à 3,360 millions. Cette baisse concerne tous les secteurs, mais elle est plus forte dans les biens de consommation (23,3 %), l'automobile (15,6 %) et les biens intermédiaires (15,2 %) que dans les biens d'équipement (8,1 %) et l'agro-alimentaire (3,2 %). La plus forte dégradation de l'industrie que chez nos partenaires entraîne mécaniquement une plus forte réduction de la part de l'emploi industriel dans l'emploi total : sur la période, la part de l'industrie dans l'emploi total passe ainsi de 16 % à 13 %, soit un recul de 19,3 % en France contre 14,3 % pour l'Union européenne, 14,2 % pour l'Allemagne et seulement 11,8 % pour l'Italie.

Toutefois, du fait de l'extériorisation de certaines activités classées en « activités tertiaires », notamment l'intérim (qui a connu une forte baisse en 2009 avec 230 000 emplois contre 300 000 en moyenne) et une partie des « services aux entreprises » (nettoyage, conseil informatique...), l'ampleur précise du recul de l'emploi industriel est difficile à apprécier. De plus, il convient de s'entendre sur ce qu'on entend par « emploi industriel » l'emploi dans les secteurs industriels quel que soient les emplois (industriels, administratifs, commerciaux) ou l'emploi dans les seuls métiers industriels que ceux-ci s'exercent ou non dans les secteurs industriels traduisant par là l'extériorisation de nombreuses fonctions industrielles des entreprises. En 2002, les secteurs industriels employaient 4,3 millions de salariés contre 5,4 millions en 1982, soit une baisse de 19,7 % en vingt ans. Au sein de ces emplois, la part des métiers industriels est restée quasi stable (62 % contre 63 %), soit 1,6 million de salariés employés dans des métiers non industriels en 2002. Dans le même temps, le nombre de salariés employés dans des métiers industriels dans les secteurs non industriels (dont l'intérim) passait de 976 000 à 1 109 000, soit une progression de presque 14 %.

⁴ Michel Didier et Denis Ferrand, La compétitivité française en 2009, COE-Rexecode, décembre 2009.

⁵ Philippe Cotis, rapport au Président de la République sur partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunération en France, juin 2009 et Cahiers Lasaire n° 39.

Au total, le nombre de salariés exerçant des métiers industriels (tous secteurs) a baissé en vingt ans de 4,4 millions à 3,8 millions (soit de 13,6 %) et leur part dans l'emploi marchand est tombé de 20 % à 16 %.

Comme dans tout déclin, et pour l'industrie française il s'agit bien d'un déclin, les causes en sont multiples. Les documents issus des états généraux de l'industrie pointent les faiblesses traditionnelles de l'industrie française : des entreprises moyennes trop petites, une insuffisance de fonds propres, des difficultés d'accès au crédit, une culture de l'innovation industrielle peu développée, des relations donneurs d'ordre – sous traitants défavorables, une formation inadaptée, un déficit d'attractivité.... Par ailleurs, l'adaptation à la mondialisation s'est réalisée à travers un fort investissement à l'étranger dans le but de se rapprocher des marchés de consommation en expansion au détriment de l'investissement productif dans sa propre base nationale.

En revanche, ces mêmes documents sont muets sur l'inadaptation de la spécialisation française à la mondialisation. Ecartelée entre une industrie de biens de consommation fortement concurrencée sur les pays à bas salaires et des industries à haute technologie très dépendantes des contrats publics, l'industrie française est, à la différence de l'industrie allemande, insuffisamment présente dans les biens d'équipement professionnels et les produits haut de gamme mais de technologie moyenne qui sont tirés par l'industrialisation des grands pays émergents – Brésil, Russie, Inde, Chine –. Elle n'a pas non plus produit d'innovations de rupture qui lui aurait donné un avantage de compétitivité. Obsédée par la stratégie des « champions nationaux » héritée de Pompidou et jamais vraiment démentie, la France a précipité le déclin de son industrie. Elle a choisi une forte implantation à l'étranger – au nom de la proximité des marchés – au détriment d'une forte base industrielle exportatrice.

3- LES CAUSES DU DECLIN : LE MODELE BRITANNIQUE CONTRE LE MODELE ALLEMAND

Ces faiblesses ne sont pas nouvelles. Elles étaient déjà pointées du doigt à la fin des années soixante dix dans la fameuse fresque historique de l'industrie française réalisée par l'INSEE. La dévaluation du franc, à laquelle la stratégie Delors-Bérégovoy du franc fort a mis fin, servait alors de soupape d'ajustement. Mais leur permanence ne suffit pas à expliquer le déclin récent. En revanche, le fait que ces faiblesses n'aient pas été corrigées est en soi révélateur de l'attitude qui s'est affirmée au cours des dernières décennies à l'égard de l'industrie française. L'erreur des états généraux est d'en rester au constat et de ne pas sortir de la description du tissu industriel.

Les causes du déclin sont, en effet, à rechercher en dehors de l'industrie dans le choix qui s'est imposé dès les années quatre vingt du caractère jugé inéluctable de ce déclin. Si on veut résumer d'un mot le choix fait à l'époque et qui a été en s'accroissant jusqu'à voir dans l'élection de Laurence Parisot à la tête du Medef la marque de l'entrée, enfin, de l'économie française dans la modernité, on peut dire que les pouvoirs publics et l'ensemble des acteurs économiques et sociaux ont fait *le choix du modèle atlantiste contre le modèle germanique, de l'extraversion contre l'adaptation de sa propre base, des services contre l'industrie*. Un choix qui s'est révélé désastreux.

L'échec de la politique des filières menées sous la présidence de Giscard d'Estaing et les restructurations qui ont suivi les nationalisations de 1982, ont peu à peu imposé l'idée d'un déclin inéluctable de l'industrie. En acceptant sans intervenir, en 1984, la disparition d'un fleuron de l'industrie française, Creusot Loire, le gouvernement de Laurent Fabius prenait acte du recul de l'industrie dans l'économie mais aussi dans l'imaginaire français. Deux ans plus tard, avec le tournant libéral qui accompagna le retour de la droite au gouvernement, la politique industrielle, qui avait connu son heure de gloire sous la présidence de Georges Pompidou, était définitivement abandonnée au profit d'une politique en « faveur des entreprises », tertiaires comme industrielles.

Ainsi se met en place ce que Michel Fried a appelé le « détricotage systématique de la politique industrielle qu'il s'agisse de ses objectifs ou de ses instruments. Ne subsistèrent pour l'essentiel que les politiques horizontales de soutien aux PME et d'aide à l'innovation »⁶ à la fois coûteuses et peu efficaces du fait de la dilution de l'importance des effets d'aubaine qu'elles engendrent. Ce détricotage a eu deux composantes : l'une qui a touché la structure financière des entreprises, l'autre qui a concerné l'emploi.

La première conséquence a été l'abandon du financement public ciblé sur des objectifs définis par la puissance publique au profit de mesures fiscales s'appliquant indifféremment à toutes les entreprises. Le financement public s'opérait traditionnellement à travers l'octroi de prêts bonifiés par des établissements spécialisés. Il a été progressivement démantelé avec les possibilités données aux entreprises de se financer sur le marché financier (1985), la suppression de l'encadrement du crédit (1986) puis la libéralisation totale des mouvements de capitaux (1991). Parallèlement, sous la pression de la commission européenne, les aides directes ont été éliminées au profit de mesures horizontales, le plus souvent fiscales : baisse de l'IS, suppression de la partie salaires de la taxe professionnelle, incitations fiscales diverses – notamment à la création et transmission d'entreprises ainsi qu'à l'innovation –⁷. Il faut attendre la création en 2005 de l'agence de l'innovation industrielle (intégrée à l'OSEO au 1^{er} janvier 2008) et des pôles de compétitivité pour voir renaître un financement public qui, pour ne pas encourir les foudres bruxelloises, a été centré sur les technologies d'avenir.

La fermeture des guichets des financements publics et la modernisation de la place financière menée de façon concomitante ont conduit les entreprises à se tourner davantage que par le passé vers le marché financier. Elles y ont trouvé une épargne abondante, notamment de la part des différents vecteurs d'épargne institutionnel, fonds de pension ou mutual funds anglo-saxons, OPCVM et assurance vie en France. Leur montée en puissance au cours des dernières décennies est directement liée à deux phénomènes : les évolutions démographiques du dernier tiers du 20^{ème} siècle qui, avant l'arrivée de la génération du baby boom à la retraite se sont traduites par un excédent de cotisations sur les versements de pension et la totale libéralisation des mouvements de capitaux au début des années quatre vingt-dix qui a accompagné la mise en place de la monnaie unique européenne. Pour assurer la diversification de leurs placements – composés en moyenne à plus de 50 % en actions -, les fonds anglo-saxons, ont pu ainsi investir une partie de leurs avoirs dans des actions non américaines (on estime autour de 40 % l'ensemble des actions françaises cotées détenus par des non-résidents).

⁶ Michel Fried, *Les politiques industrielles en perspectives*, in Les cahiers de Lasaire, Le retour des politiques industrielles ? n° 32, décembre 2006.

⁷ Michel Fried, *Heurs et malheurs du pôle de financement semi-public des entreprises*, in Les cahiers Lasaire, op.cit..

Cette présence massive des fonds anglo-saxons dans le capital des entreprises n'est pas sans incidence sur leur gestion. La très forte concurrence qui les caractérise les conduit à réduire l'appel de cotisations en contrepartie d'une recherche effrénée de rendement. Comme sur le long terme les actions n'assurent un rendement supérieur aux obligations qu'à la condition de prendre en compte non seulement leur valorisation boursière mais également les dividendes versés, il en a résulté une forte pression sur les directions des entreprises à la fois pour maximiser la valeur de l'action et obtenir un dividende significatif : ainsi, en dix ans, la part distribuée aux actionnaires par les entreprises françaises a doublé⁸. La *valeur actionnariale* est ainsi devenue le nouveau et impérieux critère de gestion des entreprises et fait prévaloir le court terme sur le long terme au mépris de la mise en œuvre de véritables stratégies industrielles avec un objectif financier (le fameux ratio de 15 % de retour sur fonds propres) sans rapport avec la rentabilité de n'importe quel investissement industriel.

La seconde conséquence de l'abandon des politiques industrielles s'est manifestée dans la mise en place de l'extension à l'ensemble des entreprises des mesures d'exonération de cotisations sociales sur les bas salaires. Conçue à l'origine pour réduire le coût du travail des secteurs à forte intensité de main d'œuvre peu qualifiée les plus exposés à la concurrence internationale, elle a très vite (à partir de juillet 1995) eu pour seul objectif de compenser le renchérissement du coût du travail induit par la revalorisation du Smic (mesure Juppé), la mise en place des 35 heures (mesures Aubry) puis par la convergence des garanties de ressources avec le smic (réforme Fillon) ! Désormais, confrontés à la récurrence du chômage, l'objectif n'est plus de stimuler l'industrie face à ses compétiteurs - une baisse même massive de cotisations sociales n'était pas suffisante pour contrebalancer la concurrence des pays à bas salaires, et moins encore de ceux de la Chine et du sud-est asiatique - mais comme le déclarait en 2000 Martine Aubry à l'Assemblée nationale de « favoriser clairement les entreprises de main d'œuvre, les petites entreprises, le commerce, l'artisanat et les services qui sont ceux qui créent principalement les emplois dans notre pays ». A cet égard, il est évidemment plus facile d'agir sur l'emploi non délocalisable plutôt que sur celui soumis à une forte concurrence internationale. Et finalement, les gouvernements successifs ont raisonné comme si peu importait la qualité de l'emploi, pourvu qu'il y ait de l'emploi !

De fait, comme l'a montré la Cour des Comptes⁹, le secteur tertiaire a été le principal bénéficiaire de ces mesures et notamment la grande distribution et les cafés-hôtels-restaurants, secteurs en rien menacés de délocalisation. Plus un secteur concentre de bas salaire, plus il bénéficie du dispositif d'exonération. Or, les bas salaires se rencontrent majoritairement dans le commerce et les services aux particuliers ainsi que dans la construction. Il était donc inévitable que la mesure, dès lors qu'elle avait un caractère général, bénéficie plus à ces secteurs protégés de la concurrence internationale, qu'à l'industrie qui y est directement exposée. La comparaison des taux apparents d'exonération, c'est-à-dire du montant des exonérations rapportés à la masse salariale, suffisait à le montrer : en 2008, ce taux était de 2,0 % dans l'automobile et de 2,8 % dans les équipements électriques, électroniques et informatiques quand il atteignait 9,8 % dans la construction, 7,8 % dans le commerce et 13,6 % dans les cafés-hôtels-restaurants. A eux trois, ces secteurs bénéficiaient du tiers des exonérations¹⁰.

⁸ Rapport Cotis, op.cit..

⁹ Cour des Comptes, *Les exonérations de charges sociales en faveur des peu qualifiés*, rapport remis à la commission des affaires sociales de l'Assemblée nationale, juillet 2007 chiffres 2008, source ACOSS.

¹⁰ La baisse de la TVA sur les cafés-restaurants intervenue en 2009 et la suppression de la taxe professionnelle prévue pour 2010 vont encore accentuer ce tropisme anti-industrie de la fiscalité.

Ce choix n'allait pas être sans conséquence : il aboutissait à favoriser l'emploi peu qualifié, le plus faiblement rémunéré et le plus sensible au coût du travail, au détriment de l'emploi qualifié. Cette politique d'exonération massive de cotisations sociales sur les bas salaires ne faisait qu'accompagner un mouvement très visible de basculement de l'emploi, et en premier lieu de l'emploi peu qualifié, de l'industrie vers le tertiaire. De 1982 à 2002, ce mouvement est impressionnant : « majoritairement ouvrière, masculine et industrielle, la population des non qualifiés est maintenant employée, féminine et tertiaire »¹¹. Désormais, le secteur tertiaire concentre les deux tiers des emplois peu qualifiés : caissières, agents de nettoyage, agents de services, vendeurs, assistantes maternelles ... et les exonérations de cotisations sociales n'ont fait qu'amplifier cette évolution. Les exonérations n'ont pas inversé la tendance à la disparition de l'emploi d'ouvriers non qualifiés – un million d'emplois d'OS ont disparu en vingt ans – au profit de la création d'emploi d'ouvriers qualifiés dont l'effectif est resté globalement stable. Tout au plus ont-elles ralenti la suppression des premiers et la création des seconds.

Même si le nombre d'emplois créés ou sauvegardés prête à débat, l'impact de cette politique sur l'emploi peu qualifié est indiscutable. Celui sur le niveau global de l'emploi l'est, par contre, beaucoup moins dans la mesure où le retour d'un déficit commercial grandissant traduit une perte d'emplois, notamment industriels. Si elle a été à sa façon efficace, cette politique a été mortelle pour l'industrie. Le cas du textile est à cet égard exemplaire. Les entreprises ont longtemps cherché dans les exonérations le moyen d'échapper à leurs propres faiblesses : taille et capitaux propres insuffisants, absence d'ingénieurs et de recherche-développement, ouvriers et ouvrières très faiblement qualifiés... A l'inverse, les entreprises, comme l'entreprise Thuasne à Saint Etienne spécialisée dans le textile médical, qui ont su faire le pari de l'innovation et du développement des compétences en se positionnant sur le textile technique ont réussi à atteindre une taille critique et à se positionner, à l'instar des entreprises textiles allemandes, au tout premier plan mondial.

Une même évolution des objectifs poursuivis se retrouve dans le développement des services à la personne. A l'origine, cette politique avait pour objectif de répondre par des moyens appropriés, notamment à travers le tissu associatif, aux nouveaux besoins sociaux induits par la recherche d'une meilleure conciliation entre la vie professionnelle et la vie familiale et par le vieillissement de la population¹². L'idée était de trouver un relais de croissance tirée par des emplois sociaux professionnels de qualité. Très vite, cependant, les gouvernements en ont fait un moyen de compenser le recul de l'emploi industriel en tentant de solvabiliser artificiellement une demande par le biais d'importants avantages fiscaux dont le champ, limité à l'origine à la garde d'enfants ou de personnes non autonomes, a été élargi avec le plan Borloo de 2005 à tout type d'activité, y compris des activités présentes sur le marché (comme la blanchisserie, le jardinage ou le soutien scolaire). Le résultat est loin des 500 000 emplois nouveaux et des 100 000 par an annoncés par les promoteurs de la mesure – l'observatoire des services à la personne en dénombre 100 000 emplois équivalent temps plein dont 16 000 créés en 2009 – et a favorisé le développement d'un salariat peu qualifié d'employeurs individuels plus que l'organisation d'une industrie des services (marchands) à domicile.

¹¹ Nicole Gadrey, Florence Jany-Catrice, et Martine Pernod-Lemattre, En 2002, près des deux tiers des non qualifiés sont des employés, Dares *Première synthèse*, Décembre 2004.

¹² Gilbert Certe, Pierre Héritier et Vincent Singer, *Services de proximité et nouvelle croissance*, Cahier Lasaire n° 2.

Les exonérations sur les emplois peu qualifiés ont conforté une véritable distorsion de l'évolution des structures de qualifications par rapport à la moyenne de l'Union européenne : entre 1996 et 2005, la France a moins détruit d'emplois peu qualifiés (1,1 % contre 2,5 %) que le reste de l'Union, créé plus d'emplois très qualifiés (4,6 % contre 3,8 %), mais en revanche elle a créé beaucoup moins d'emplois à qualification intermédiaire (0,8 % contre 2,9 %), qui constituent justement le fer de lance de l'industrie. Cette distorsion va de pair, ou plutôt n'est que la conséquence d'un système éducatif dont sa complaisance dans l'élitisme méritocratique masque les carences manifestes de l'enseignement secondaire et des formations professionnelles. Comme tout au long du 19^{ème} siècle lorsqu'il refusait de reconnaître les disciplines scientifiques à égalité avec les humanités, le lycée s'arque boutte contre les pressions venues du monde économique. Alors que sous la pression de la concurrence japonaise – c'est l'époque de la découverte du toyotisme et des ouvriers bacheliers –, l'industrie amorce une formidable mutation technologique qui accompagne une montée en gamme des qualifications, l'école se débat avec la mise en place du collège unique et de l'accès au bac de 80 % d'une classe d'âge.

Le succès du bac professionnel, créé en 1985 à la demande du patronat des industries métallurgiques et mécaniques, ne compense pas les retards accumulés depuis les années soixante. A cette date, moins d'un jeune sur deux accédait au bac et moins d'un sur quatre sortait du système éducatif diplômé du supérieur tandis que plus des trois quarts des actifs avaient au mieux un CAP ou le brevet des collèges et quatre sur six n'avaient aucun diplôme. Vingt ans plus tard, on ne compte plus qu'un tiers des jeunes qui sortent sans le bac mais il y a encore un actif sur deux qui a au mieux un CAP ou le brevet et deux actifs sur dix qui n'a aucun diplôme. En outre, sans la montée en puissance du bac professionnel, la France ne compterait en 2008 toujours qu'un jeune sur deux accédant au bac. Après une ouverture forcée avec la généralisation de l'accès au lycée, les lycées généraux et technologiques ont refermé leurs portes aux nouveaux venus et accueillaient en proportion moins d'élèves en 2008 qu'en 1990 (67,3 % contre 69,2 % du total des élèves de lycées).

Polarisé sur le recul de l'ascenseur social, qui est la raison d'être de l'école méritocratique, le débat glisse sur l'échec de l'école, et ce dès le primaire, à assurer à tous le socle de connaissances de base. En 2005, la France comptait près de 14 % de garçons et de 8 % de filles ne maîtrisant pas la lecture¹³ et environ 150 000 jeunes, soit 20 % d'une cohorte, qui sortent chaque année de l'école sans diplôme dont la moitié n'a pas dépassé le niveau CAP-BEP. De leur côté, les formations scientifiques dispensées par les « grandes écoles », Polytechnique, Centrale, Les Mines, Sup Elec... ont progressivement déserté l'industrie pour la finance et le conseil tandis qu'HEC est devenu un must pour accéder aux directions des entreprises. Le management a pris ainsi le pas sur la production et l'innovation.

Le système éducatif français a retrouvé ses vieux réflexes malthusiens. Face à une politique économique qui privilégie les emplois pas ou peu qualifiés, chacun est en droit de se demander à quoi bon former. L'appel de la commission du débat sur l'avenir de l'école, présidée par Claude Thélot¹⁴, de faire réussir tous les élèves à acquérir le socle de base, est resté dans les faits lettre morte. Le collège unique est contesté de toute part, et en premier lieu par les enseignants eux-mêmes confrontés à une population hétérogène à laquelle ils n'ont pas été préparés.

¹³ Fanny de La Haye, Jean-Emile Gombert, Jean-Philippe Rivière et Thierry Rocher, « Les évaluations en lecture dans le cadre de la journée d'appel de préparation à la défense », *Note Evaluation*, MEN/DEPP, octobre 2006.

¹⁴ Commission nationale du débat sur l'avenir de l'école, *Pour la réussite de tous les élèves*, Paris, La documentation française, 2004.

L'université, contrainte d'accueillir les bacheliers qui n'ont pas trouvé à passer le filtre des formations sélectives – qui représentent à ce jour un entrant sur deux dans l'enseignement supérieur – fait le tri par l'échec dès la première année et reste rétive aux formations à finalité professionnelle avant le master. Quand aux techniciens supérieurs sortis des IUT, très appréciés des entreprises pour leurs connaissances, compétences et leur plus grande adaptabilité que les titulaires de BTS, celles-ci les confinent dans un rôle subalterne et leur refusent le statut de cadre allant même jusqu'à refuser, dans le cadre de l'adaptation au LMD, une reconfiguration des études permettant une sortie de tous au niveau licence¹⁵.

Au total, contrairement à une idée reçue, le modèle français qui s'impose à partir des années quatre vingt a plus à voir avec le modèle anglo-saxon (atlantiste) qu'avec son homologue germano-scandinave : même choix des services contre l'industrie, même recul sur les marchés internationaux, même prééminence du secteur financier (sans la suprématie de Londres) au détriment de l'actionariat familial, même dominante d'une population active peu qualifiée, même système scolaire élitiste (public ici, ce quoi le justifie ; privé outre Manche, ce qui le condamne !). La France encense le modèle allemand mais ne l'imité pas. Tout l'en éloigne. A Paris comme à Londres, l'erreur est de penser que l'avenir de l'industrie se joue dans les services financiers et dans la grande distribution sur le modèle britannique ou des services informatiques sur celui de Microsoft ou de Sisco. Ici comme outre-Manche et outre-Atlantique, le déclin de l'industrie est indissociable d'un modèle de société où, qu'il s'agisse de l'allocation des ressources publiques, de la structure des qualifications ou du système éducatif, l'industrie n'a plus qu'une place subalterne.

Ainsi, le rapport du groupe de travail du Conseil d'analyse stratégique sur la « *sortie de crise : vers l'émergence de nouveaux modèles de croissance ?* » présidé par Daniel Cohen, professeur d'économie à l'école normale supérieure, n'oppose pas industrie et services mais défend la thèse d'un « renversement de la dynamique industrie-services ». Pour les auteurs, l'idée de secteurs de l'industrie « moteurs de l'économie, porteurs des gains de productivité les plus significatifs, animant une part importante de l'économie des services à travers le mouvement d'externalisation » est remis en cause par la montée de l'économie de l'usage¹⁶ qui « déplace l'activité d'innovation et de conception du côté des services ». Au final, cette prééminence des services ne ferait que traduire le rapprochement des entreprises de leurs clients.

Deux thèses toutefois s'affrontent entre lesquelles le rapport ne tranche pas¹⁷ : selon un premier point de vue, l'économie des services serait essentiellement interprétée comme un mode de différenciation de la qualité d'un produit par l'adjonction d'une multitude de services joints. Selon un second point de vue, l'économie des services décrirait un changement plus radical du mode de production et de distribution dans lequel les technologies de l'information permettent et renforceraient ce rapprochement du client par une segmentation fine des besoins des consommateurs. On assisterait à une intégration des produits et des services où le bien n'est plus que le support des services. En éclatant au tournant du 21^{ème} siècle, la bulle internet n'aurait fait qu'affirmer que le monde était bien entré dans l'ère de l'économie des services.

¹⁵ La licence professionnelle à laquelle postulent un grand nombre de titulaires de Dut est gérée au sein des universités hors IUT même si ceux-ci ainsi que les classes de BTS y sont souvent à l'origine.

¹⁶ Cette thèse a été abondamment développée par Michelle Debonneuil, *L'économie quaternaire, nouveau modèle de croissance et réponse immédiate à la crise*, CAS, juillet 2009.

¹⁷ CAS, *Sortie de crise : vers l'émergence de nouveaux modèles de croissance ?*, octobre 2009, ronéoté, p. 46.

Dès lors, un pays ne peut équilibrer ses comptes extérieurs qu'à deux conditions : soit les services génèrent des redevances en brevets et services suffisants pour couvrir le déficit industriel, soit, comme les Etats-Unis, sa souveraineté monétaire lui permet d'emprunter à l'étranger dans une totale insouciance. La France n'est dans aucune de ces situations. Elle est aujourd'hui protégée par son appartenance à la zone euro et par les excédents commerciaux que l'Allemagne tire de son industrie. Mais une telle situation donne aussi à l'Allemagne un poids accru dans la conduite de la politique monétaire européenne, que traduit la surévaluation de l'euro qui répond aux spécificités de l'industrie allemande mais pénalise l'industrie française. La faiblesse de l'industrie française l'entraîne ainsi dans un cercle vicieux dont, si une réaction rapide ne se manifeste pas, elle aura de plus en plus de mal à se sortir.

4- UN GRAND ABSENT DES DEBATS : LA DIMENSION DU TRAVAIL

En associant les syndicats de salariés à un haut niveau de représentation aux Etats généraux de l'industrie, le gouvernement a voulu répondre à la critique de la faible prise en compte de leurs préoccupations dans le plan de relance adopté pour faire face aux conséquences économiques de la crise financière de 2008. On pouvait donc penser que les débats et les groupes de travail feraient une place importante aux questions du travail. Il n'en a rien été. Les Etats généraux ont traité à grands traits de l'emploi et de la formation de manière horizontale, sans un mot sur l'évolution des structures d'emploi et de qualifications dans l'industrie, pas plus que sur le rôle de la formation pour prévenir ou préparer les reconversions, éviter ou limiter les fermetures de site. Les questions liées à l'organisation du travail, sa segmentation, sa soumission renforcée à des impératifs financiers, à la pénibilité et au stress au travail n'ont pas davantage été évoquées.

Ce silence ne doit pas étonner. L'organisation du travail n'est plus la question centrale qu'elle fut dans les années soixante dix au temps des luttes des OS contre le taylorisme. Le patronat avait vu alors vaciller son pouvoir de direction sur la conception et la mise en place de l'organisation du travail. Avec l'ouverture d'une négociation sur les classifications dans la métallurgie (1975), il lui avait fallu admettre que l'organisation du travail n'est pas une affaire privée qui n'intéresse que l'entreprise et ne relève que de son pouvoir, mais qu'elle revêt une double dimension sociale, qui implique dialogue et négociation avec les travailleurs dans l'entreprise et pose des questions communes à tout un secteur. Le débat qui s'est instauré dans l'automobile au début des années quatre vingt autour du toyotisme montre à l'évidence que l'organisation du travail a une dimension collective, publique.

Ebranlé dans son pouvoir, le patronat a progressivement repris la main à l'occasion d'un vaste mouvement de restructuration de l'organisation du travail à la fois interne et externe à l'entreprise. La réaffirmation d'un pouvoir unilatéral du chef d'entreprise sur l'organisation du travail passait inévitablement par une déconstruction des collectifs qui s'étaient soudés dans les luttes antérieures et donc par leur éclatement. La robotisation suivie de l'informatisation des processus et l'externalisation de certains segments de production en ont été les vecteurs avant même que la mondialisation des échanges ne favorise une reconfiguration de la production sur une espace beaucoup plus large. A l'opposé de la recomposition du travail et de l'enrichissement des tâches proposés en réponse à la crise du taylorisme, les nouvelles formes d'organisation du travail qui se sont imposées au cours des deux dernières décennies ont abouti à un renforcement du caractère prescriptif du travail et donc à une moindre autonomie des salariés y compris des cadres.

La financiarisation a poussé à l'externalisation de l'emploi et à la déshumanisation du management. La désagrégation des collectifs d'entreprise a été accentuée par la cassure avec l'encadrement de plus en plus instrumentalisé par les choix financiers et dont la crédibilité s'est perdue au fil des réorganisations déconnectées des réalités industrielles et des résultats industriels et commerciaux des entreprises. Le même processus s'est produit avec la sous-traitance qui a pris une importance croissante du fait de l'externalisation de pans entiers de production. Soumis aux mêmes exigences financières à travers une compression des prix forcément répercutée sur les coûts, les sous-traitants se retrouvent de fait privés de toute capacité de développement propre.

L'industrie ne peut se penser aujourd'hui en dehors de l'organisation spatiale à la fois régionale et mondiale qui maximise la création de valeur. Mais il y a façon et façon de la penser, comme une mise en concurrence d'unités de production ou comme un processus d'optimisation de la chaîne de valeur. La productivité d'un site, et donc sa rentabilité, ne vaut que par son articulation dans l'ensemble de cette chaîne organisée. Là encore, le modèle français se différencie très fortement de son homologue allemand. Le premier est disloqué, organisé à l'échelle mondiale et intermédié par des rapports de marchés quand le second est intégré dans un espace régional ouvert sur la périphérie proche (Europe centrale en l'occurrence) et fortement intégré. Le niveau de l'emploi industriel, la qualité du travail et le niveau des qualifications comme le solde de la balance industrielle en dépendent directement. Dès lors, il ne s'agit plus d'une question interne à l'entreprise et réservée à sa direction, mais bien d'une question publique, d'enjeu national, qui aurait du être au cœur des Etats généraux.

Cette question est, en outre, indissociable de celle des lieux où il est possible de parler de stratégie entre responsables d'entreprise et représentants des salariés. En France, ces lieux n'existent plus ou ont été vidés de leur contenu. Au plan national, depuis la disparition de toute idée de planification, avant même qu'il ne soit formellement supprimé, le commissariat général au plan avait cessé de jouer ce rôle, et, malgré son nom, le conseil d'analyse stratégique qui lui a succédé n'a jamais eu cette mission. Les Etats généraux de l'industrie ne s'en sont pas saisis. Au niveau de l'entreprise, devenue depuis deux décennies le lieu privilégié de négociations au détriment de la branche, l'absence de représentation syndicale au sein des conseils d'administration ne permet pas, sauf rares exceptions, qu'un dialogue s'engage avec les organisations syndicales sur la stratégie de l'entreprise et ses implications sur les configurations possibles d'organisation du travail. Là encore, le modèle français se conforme davantage au modèle britannique ou américain qu'à son homologue allemand. Les résultats des uns et des autres ne laissent pourtant aucun doute sur leur efficacité respective.

CONCLUSION

Que faut-il attendre alors des Etats généraux ? Le rapport intermédiaire répond que « les défis majeurs auxquels les sociétés sont confrontées aujourd'hui (qui) appellent tous une réponse de l'industrie : défi démographique, défi du développement durable, défi de la mobilité, défi du progrès médical, défi de la société numérique ». Que ces défis soient autant d'opportunité pour des industriels de conquérir des marchés et de satisfaire les attentes des consommateurs (ou de les susciter), nul n'en doute. Mais il n'est nul besoin pour cela d'une industrie nationale performante. Les industriels de par le monde ne manquent pas qui seront capables d'y répondre. La question que les Etats généraux ne se sont pas posés, la seule pourtant qui justifiait une telle initiative, est de savoir si, à l'heure de la mondialisation et de l'affirmation de nouvelles puissances industrielles, cette réponse doit être portée par une industrie nationale, pourquoi et comment.

La nécessité d'une politique industrielle ayant pour objet une réindustrialisation de la France découle de trois constats : la recherche et l'innovation se concentrent à 80 % dans les secteurs industriels, seule une industrie forte, exportatrice génère un excédent commercial et assure à la France un rôle majeur avec l'Allemagne dans la gestion de la monnaie européenne, l'innovation industrielle peut seule tirer l'ensemble des qualifications professionnelles vers le haut. La coopération avec l'Allemagne, qui reste un leitmotiv de tous les responsables politiques, la possibilité de poursuivre et de construire de grands programmes avec les industriels allemands n'a de sens et n'aura de réalité que si l'industrie française compte sur la scène européenne et mondiale.

Une renaissance de l'industrie française ne peut pas se faire sans l'élaboration d'un nouveau *compromis social* qui refonde les rapports entre travail et capital. C'est le sens qu'aurait du avoir la présence des partenaires sociaux dans les Etats généraux. Une politique industrielle qui ne repose pas sur la refondation d'un tel compromis n'a aucune réalité comme on l'a vu ces dernières années. La réduire à des mesures « en faveur de l'industrie » ne répond pas aux exigences de la situation. L'industrie exige un engagement politique fort, porté par tous les acteurs, politiques, économiques, éducatifs, sociaux. Cet engagement doit avoir pour finalité à la fois le repositionnement du *leadership* de l'industrie par rapport aux services et la mise en *cohérence* de l'ensemble des politiques fiscale, budgétaire, universitaire, environnementale, de protection sociale...avec la priorité qui serait à nouveau reconnue à l'industrie.

Mettre en cohérence veut dire remettre en cause les exonérations de cotisations sociales dans le cadre d'une réforme du financement de la protection sociale, promouvoir l'innovation dans les technologies « vertes » plutôt que taxer l'industrie ou l'enserrer dans un carcan de réglementations qui alourdissent les coûts de production, redonner une reconnaissance sociale et financière aux métiers industriels à travers un système de rémunération attractif et une fiscalité qui décourage des rémunérations nées d'opérations financières, conforter les formations industrielles tant secondaires que supérieures et les rendre plus attractives pour les jeunes...

L'affectation des ressources publiques est au cœur de ce débat. Dans un contexte économique de sortie de crise, marqué par de profonds déficits publics et un endettement croissant, la France ne peut plus prélever des ressources fiscales et allouer des crédits budgétaires sans s'interroger sur leur finalité. Comme la montré la Cour des Comptes¹⁸, la révision générale des politiques publiques a abouti à une grande désorganisation des administrations, à la multiplication des organismes et des interventions et non à la rationalisation et aux économies nécessaires. On ne pourra à la fois redonner toute sa place à l'industrie et continuer à affecter des sommes considérables aux services marchands aux personnes, aux cafés restaurants et à la grande distribution. Des choix s'imposent. L'heure est venue de reconstruire avec tous les acteurs et partenaires sociaux un nouveau pacte social, fondé sur la conviction partagée que la France doit disposer d'une industrie forte. Les Etats généraux de l'industrie n'ont pas été l'occasion de cette prise de conscience collective et de la nécessaire réorientation des crédits publics.

André Gauron

¹⁸ Cour des comptes, Rapport public thématique, *Les effectifs de l'Etat 1980 - 2008*, décembre 2009