

La place des structures productives pour la ré-industrialisation

Bernard Gerin, Jean-Luc Gibou, Mireille Bardos

Introduction

L'organisation productive en France se structure, d'une part en réseau où les grands groupes articulent leur activité avec celle de leurs filiales et de leurs sous-traitants, d'autre part en entreprises indépendantes, PME ou ETI¹. Au sein des entreprises de taille petite ou moyenne se trouvent de nombreux sous-traitants dont beaucoup sont en grande difficulté.

Les relations entre ces différents types d'entreprises révèlent des interdépendances, mais aussi des conflits d'intérêt dont les entreprises de taille petite et moyenne souffrent le plus. Les activités se déroulent dans des conditions sociales et environnementales dont la dégradation s'est amorcée bien avant la crise. Le contexte international inscrit ses déséquilibres dans un climat de concurrence exacerbée.

La désindustrialisation ne date pas d'hier mais elle s'est récemment accentuée en France, tandis que l'Allemagne maintient une place prépondérante dans l'exportation de produits industriels de qualité. Dès lors les tissus productifs de ces deux pays sont comparés et la réussite allemande invite à s'interroger sur l'existence d'une structure productive optimale. Notamment les entreprises de taille moyenne, plus nombreuses en Allemagne, y ont conservé une place solide. D'où le constat de la difficulté à grandir des PMI/ETI françaises.

Toutefois les contextes différents tant du point de vue des secteurs industriels dans l'un et l'autre pays, que des fonctionnements institutionnels, réglementaires et culturels, ainsi que des échanges internationaux, ne permettent pas des transpositions simples. La financiarisation de l'économie domine les transformations du tissu productif en France.

On assiste aussi à une mutation de l'organisation de la recherche et de l'innovation. Les grands groupes diminuent leur effort et s'adressent de plus en plus aux PME/ETI ainsi qu'à la recherche publique, traduisant ainsi la difficulté d'obtenir des avancées scientifiques déterminantes, mais aussi la priorité donnée à la gestion financière qui pourrait s'avérer stérilisante pour de véritables progrès techniques nécessitant un travail à long terme.

Pour surmonter la fragilité actuelle du tissu productif, il est nécessaire de promouvoir des relations interentreprises plus justes, plus efficaces, moins pénalisantes pour les salariés et pour les PME/ETI. Il est indispensable d'enrayer les comportements prédateurs de grandes entreprises et d'investisseurs tenants de la doctrine néolibérale. Par ailleurs, seule une vision stratégique à long terme peut redynamiser la recherche et l'innovation essentielles à l'ancrage et au développement de l'industrie. En traçant d'abord les grandes lignes caractéristiques des entreprises et leurs positionnements relatifs, on tente ensuite d'indiquer des directions à débattre.

¹ PME = petites et moyennes entreprises ; ETI = entreprises de taille intermédiaire. Les ETI sont éventuellement organisées en petit groupe. Pour plus de détails voir le cahier 42.

Tous secteurs	TPE	PME	ETI	GE	Total
Nb entreprises	2,7 millions	165 000	4 600	250	3 millions
Salariés	3,2 millions	4,4 millions	3 millions	4,4 millions	15 millions
Industrie salariés	350 000	1 million	1,250 millions	1,320 millions	4 millions

1. Description générale de l'organisation productive

1.1. Les grands groupes privés

Les fleurons de l'industrie française sont situés dans quelques secteurs (nucléaire, défense, aéronautique, automobile, transports, chimie, pharmacie). L'activité se déroule au sein de groupes privés mais aussi de groupes à participation publique (nucléaire, défense, aéronautique, transports) où la production repose sur des projets initiés il y a 20-30 ans.

À partir des années 80, l'ensemble des entreprises s'est trouvé dans un contexte nouveau avec la libéralisation des mouvements de capitaux. Celle-ci, promue par Reagan et Thatcher, était censée procurer une meilleure allocation des ressources financières aux entreprises. Or tel n'a pas été le cas. Certaines études ont montré qu'il s'agit au mieux d'un jeu à somme nulle : l'argent apporté par les marchés a été repris sous forme de dividendes et de rachats d'actions. Par contre cette libéralisation a accéléré la transformation de l'organisation des sociétés. Le développement des prises de participation a conduit à une structuration de leur activité sous forme de groupe caractérisé par des liens en capital².

Ainsi émerge le concept d'**entreprise en réseau**. Dans sa forme la plus poussée, la production y est réalisée par une nébuleuse d'entreprises qui gravitent autour du cœur de métier situé au sein du groupe. Ce cœur de métier conserve la conception des nouveaux produits, l'organisation et la coordination de la production, tandis que la fabrication est déléguée pour partie à certaines filiales et aux sous-traitants.

La répartition des différentes tâches entre le groupe et ses partenaires prend de plus en plus une forme « modulaire », c'est-à-dire qui rend indépendants entre eux divers pans de l'activité, qu'il s'agisse de recherche, de conception, d'industrialisation, de fabrication ou encore de services à l'industrie, de gestion, de commercialisation, de financement. Externalisations et recours à la sous-traitance se multiplient. Cette structuration est concomitante avec le développement des marchés financiers, et facilite l'internationalisation des groupes. En particulier, la concurrence par les coûts conduit à faire fabriquer dans les pays à bas coût de main d'œuvre des éléments standardisés ou réaliser des assemblages de produits matures tandis que certains sous-traitants internationaux et spécialisés coopèrent avec le cœur de métier au niveau des innovations. La recherche de nouveaux marchés est favorisée par l'implantation d'usines dans les pays émergents.

² Sur 3 millions d'entreprises, 5% sont des groupes. Ceux-ci emploient 58% des salariés, et réalisent 67% des investissements.

Organisation modulaire de l'activité des groupes

Elle a une double fonction :

- faciliter l'industrialisation des projets en analysant la complexité des processus de production et en les structurant sous forme de modules indépendants. Leur mise en place et leur évolution seront alors plus aisées. C'est une logique industrielle et scientifique, apparentée à la programmation objet en informatique née au lendemain de la guerre. Elle s'imposerait du fait de la complexité des projets;
- permettre une analyse des unités de production et des différents segments d'activité selon leur rentabilité : cette analyse modulaire de la productivité a pour but l'optimisation financière. Le groupe en vient à se séparer d'unités peu productives ou moins compétitives en les externalisant (par exemple vers des sous-traitants spécialisés), à regrouper certains modules, à en délocaliser d'autres. Cette logique est au cœur de la mondialisation.

Cette mondialisation de l'activité et la modularité de l'organisation confèrent aux groupes une grande adaptabilité : en s'appuyant sur une analyse de la production, mais aussi de la rentabilité par segment, le groupe peut être amené à modifier les processus de production.

Cependant, cette stratégie comporte des fragilités.

- D'une part, la complexité de ces processus nécessite des analyses très approfondies et très précises. Les choix de réorganisation, s'ils sont mal conçus, peuvent nuire au développement du groupe. Le gigantisme des groupes accroît cette difficulté. Par ailleurs le groupe dépend de ses sous-traitants et fournisseurs. Certains d'entre eux particulièrement dynamiques et innovants peuvent avoir une stratégie propre. Ils détiennent un grand savoir faire et travaillent généralement aussi pour les concurrents. Enfin une trop grande pression exercée par une grande entreprise sur ses sous-traitants et fournisseurs peut perturber son approvisionnement. Les relations entre entreprises du réseau doivent être continuellement suivies et repensées.
- D'autre part, dans un monde en mouvement où les pays émergents poursuivent leur développement et créent des capacités productives de haut niveau, les grands groupes en poursuivant le double objectif de réduction des coûts et d'accès aux marchés émergents, créent dans ces pays des unités de production. Pourtant leurs perspectives peuvent être contrées par des industries locales de plus en plus efficaces et qui accéderont elles-aussi au marché international. Cette stratégie des grands groupes français se fait au détriment du tissu productif en France et en Europe³. Pourtant à un horizon de 5 à 10 ans, elle pourrait ne plus être aussi prometteuse pour le groupe. Dès à présent la Chine a renforcé son soutien à ses entreprises nationales en supprimant en janvier 2012 les subventions à l'installation d'entreprises étrangères en Chine.

³ Par exemple Airbus espère multiplier par 4 son marché en Chine (de 15% à 60% !). Pour faciliter son développement et baisser encore les coûts, le groupe préconise l'implantation en Chine de certains sous-traitants. (Cf. cahier Lasaire n°42)

Dans les pays occidentaux, les partenaires sociaux et industriels des groupes ont de grandes difficultés à réagir : le contour du groupe, en perpétuel changement, rend difficile son suivi, notamment par les salariés⁴ et les entreprises partenaires (fournisseurs, sous-traitants). Ceci est encore plus sensible si la tête de groupe est à l'étranger. Les changements de stratégie peuvent être brusques, imprévisibles et quasiment imparables même pour des entreprises rentables avec une production bien orientée (Cf. Molex). D'une façon générale la propriété du capital est de plus en plus internationalisée. Selon une étude de la Banque de France⁵ environ 40% du capital des entreprises du CAC40 sont détenus par des actionnaires étrangers.

Les groupes structurent le tissu productif du territoire national et européen, par leur réseau de filiales, de sous-traitants et de fournisseurs. Leur comportement conditionne leur environnement et la vie des entreprises petites et moyennes. Le risque d'erreurs stratégiques et l'abandon de compétences nationales menacent l'avenir du potentiel productif français et européen où l'enjeu pour l'emploi est considérable étant donné la concurrence des externalisations vers les pays émergents.

1.2. PME/ETI filiales de groupes

Qu'il s'agisse de PME ou d'ETI (entreprises de taille intermédiaire) on peut distinguer les entreprises appartenant à un groupe, et les entreprises indépendantes. Le nombre de celles appartenant à un groupe s'est considérablement accru ces dernières années.

Selon les statistiques de la Banque de France⁶, la proportion d'entreprises indépendantes a fortement diminué entre 1997 et 2006. Evaluée en pourcentage sur l'ensemble des entreprises, la part des indépendantes passe de 21,6% à 16,1% chez les micro-entreprises, de 55,4% à 34,0% chez les PME, de 1,4% à 0,3% chez les grandes entreprises. Dans le même temps, l'appartenance à un groupe a été multipliée par 3 environ. Le pourcentage sur l'ensemble des entreprises est en 2006, selon qu'il s'agit d'un petit groupe ou d'un grand groupe: 4,2% et 1,2% chez les micro-entreprises, 20,8 et 11,7% chez les PME, 0,2 et 3,1% chez les grandes entreprises.

La situation de filiale de groupe présente des avantages et des inconvénients.

Avantages : les filiales sont « protégées » par le groupe au sens où elles accèdent à un marché plus important, plus stable, avec des possibilités d'exportation renforcées. De plus elles reçoivent souvent des financements de la part du groupe, au minimum des garanties pour leurs emprunts bancaires.

Inconvénients : Cet environnement favorable lié à l'appartenance à un groupe peut cesser brutalement si telle est la stratégie du groupe. Ceci est encore plus vrai si la tête de groupe est à l'étranger. De toute façon, les orientations de la PME sont presque toujours soumises à la stratégie du groupe. Les choix de développement sont souvent dominés par la logique financière et

⁴ Lors de restructurations, les salariés ont parfois du mal à identifier leur interlocuteur et à engager des négociations.

⁵ F. Servant : « La détention par les non-résidents des actions des sociétés françaises du CAC40 à la fin 2008 », *bulletin de la Banque de France* n° 176, 2^{ème} trimestre 2009.

⁶ J.L. Cayssials, E. Kremp, Ch. Peter: "Dix ans de dynamique financière des PME en France », *Bulletin de la Banque de France* n°165, septembre 2007.

économique du groupe, ils sont menacés par les restructurations fréquentes, décidées ailleurs voire à l'étranger.

Pour les filiales très dépendantes du groupe, elles entrent dans la gestion centralisée par la maison mère. Cela concerne la trésorerie, le financement, le développement économique, la recherche, la main d'œuvre. Il en résulte une rationalisation de l'organisation économique et financière dans l'intérêt du groupe. Mais la conséquence pour les salariés peut être d'avoir des difficultés à entrer en contact avec leur interlocuteur situé dans une autre société que celle de leur lieu de travail.

Avec la mondialisation, les flux intragroupes dans les échanges internationaux sont devenus très importants : en France ils représentent 41% des exportations, 36% des importations⁷. L'optimisation financière des groupes passe aussi par l'existence de filiales implantées dans des paradis fiscaux afin de minimiser les impôts grâce à des prix de transferts adaptés. L'évasion fiscale due à ces implantations atteindrait 2,5 à 3% du PIB. Enfin la législation sociale motive des implantations dans des pays au moins disant social (voir aussi §3.1).

Les filiales où se concentre la recherche développement intéressent particulièrement le groupe. Ceci à condition qu'elles aient un très grand potentiel innovant (pharmacie, biologie, nouveaux matériaux...). Elles peuvent alors avoir les coudées franches pour de la recherche à long terme dans des techniques très pointues. Car, si elles permettent à terme des avancées techniques, les gains pour le groupe sont considérables. Le groupe est alors prêt à les refinancer régulièrement, même si c'est à perte.

1.3. PME/ETI indépendantes

Même si leur nombre tend à se restreindre, il existe en France un tissu conséquent de PME/ETI indépendantes. Cette catégorie d'entreprises défend son existence dans un contexte difficile. D'une part, non protégées, elles sont seules face aux banques qui fournissent la majorité du financement et vis-à-vis de qui elles ont peu de pouvoir de négociation. D'autre part, selon la filière dans laquelle elles sont insérées et selon qu'elles fabriquent des produits standard ou des produits innovants, leurs perspectives diffèrent, ainsi que leur autonomie stratégique.

Les firmes indépendantes engagées dans l'innovation intéressent souvent les groupes, et elles risquent l'absorption. Elles luttent donc pour leur indépendance et sont attentives à garder le contrôle de leur actionariat, souvent familial au départ. En conséquence elles évitent d'être cotées en Bourse. Éventuellement structurées sous forme de groupes petits ou moyens, elles exercent leur activité sur le territoire national, en l'élargissant parfois à l'Europe. Cependant l'accès au marché mondial peut être un enjeu crucial dans certaines activités⁸. Les entreprises indépendantes, souvent appelées entreprises patrimoniales, ont la volonté d'une vision à long terme. Leur effort de R&D, leur orientation fréquente vers la recherche fondamentale, leur choix d'un développement équilibré en gardant le contrôle des instances de décision, en font des unités particulièrement dynamiques et novatrices. Elles constituent un atout majeur pour le tissu industriel français.

⁷ B. Gascuel, S. Mabile, C. Plateau : « les échanges internationaux au sein des groupes », SESSI.

⁸ C'est par exemple le cas d'entreprises pharmaceutiques qui ont besoin d'un large marché pour pouvoir se développer en résistant à la concurrence.

Le patronat de ces PME/ETI dynamiques s'organise, notamment au sein de l'ASMEP-ETI. Leurs orientations indiquent les difficultés rencontrées pour leur développement (Cf. encadré). Leur principal souci est l'accès au financement. Face à la frilosité actuelle des banques, l'accès aux marchés financiers les intéresse à condition de leur préserver une sortie aisée.

Les ETI innovantes sont souvent situées sur un créneau original et porteur (Cf. l'exemple de Thuasne, cahier n°42). Certaines font partie des sous-traitants de grands groupes vis-à-vis desquels elles se positionnent en spécialistes (par exemple certains sous-traitants d'Airbus spécialisés sur les matériaux composites, domaine en pleine recherche développement dont les enjeux écologiques sont stratégiques).

Les entreprises Biotech du secteur pharmaceutique représentent une catégorie spécifique de PME souvent de petite taille (parfois seulement une vingtaine de salariés chercheurs, mais peut atteindre 200 et plus), spécialisées sur un créneau très pointu (exemple recherche sur une molécule particulière, sur le génome, les cellules souches, sur des maladies rares, sur des procédés ou molécules biologiques...). Les grands groupes de la pharmacie attendent d'elles des innovations qu'ils pourront industrialiser à grande échelle, ce que ne peut faire la Biotech (pour une description complète voire la fiche sectorielle sur l'industrie pharmaceutique présentée en annexe du cahier n°47).

Les PME fabriquant des produits standards sont plus ou moins fragiles selon qu'elles se situent dans des secteurs abrités ou mondialisés (Cf. § 3.3).

ASMEP-ETI

L'organisme patronal ASMEP-ETI⁹, dont Yvon Gattaz est le président, lutte pour la pérennité des entreprises et la préservation du capital industriel et de l'emploi. Il a su attirer l'attention des pouvoirs publics afin de les renforcer grâce à des mesures d'aide.

Certaines de ces mesures sont déjà bien engagées :

- Aide à la transmission d'entreprises familiales,
- Crédit d'impôt recherche,
- Développement des garanties OSEO qui en 2008 a consacré 1 milliard d'euros aux crédits à court terme en faveur des ETI. Depuis ses moyens ont été développés, notamment avec la création en 2011 de la filiale OSEO Industrie.

D'autres sont à examiner :

- Faciliter les démarches pour entrer en bourse, s'accompagnant de facilités pour en sortir¹⁰,
- Aider l'accès au marché obligataire grâce au regroupement d'entreprises,
- Améliorer le rôle de l'assurance crédit (car pendant la crise les assureurs crédit ont joué un rôle pro-cyclique en réduisant les contrats),
- Aider l'exportation (financement des BFR¹¹, règlement des primes COFACE échelonné tout au long du contrat, cautionnement des marchés à l'étranger),
- Améliorer l'accès aux marchés publics en les attribuant au mieux disant non seulement sur des critères de prix mais aussi des critères de qualité et d'innovation, en indemnisant des frais d'étude,
- Réduire la taille des marchés publics en les allotissant pour les rendre accessibles aux ETI.

Les difficultés de PME/ETI à obtenir des financements, en particulier des prêts bancaires est un problème récurrent. Une première nécessité est de rétablir les banques dans leur rôle de prêteurs. Les grandes entreprises ont beaucoup recours aux marchés financiers qui ont l'effet pervers de soumettre leur stratégie aux actionnaires. Le retour au financement bancaire favoriserait d'autres choix industriels. Les PME/ETI, elles, ont majoritairement recours aux banques et la recherche de financement est une préoccupation constante. C'est pourquoi il faut éviter de pousser les PME/ETI vers les marchés financiers comme alternative à un financement bancaire insuffisant¹². Il ne faudrait pas que, du fait de la crise, les difficultés renforcées de PME/ETI à obtenir des financements soit l'occasion de renforcer le recours aux marchés financiers alors qu'il serait préférable que les banques jouent davantage leur rôle d'intermédiaire afin de favoriser le développement des entreprises. Créer

⁹ Cet organisme se dénomme lui-même « Syndicat des entreprises de taille intermédiaire ».

¹⁰ Les ETI patrimoniales ont souvent évité l'introduction en bourse pour garder la maîtrise de leurs décisions, mais la nécessité d'élargir leur financement les préoccupe également. Cette facilité d'entrée en bourse, mais aussi de sortie pourrait, selon l'ASMEP-ETI, les aider. Toutefois le financement par le crédit bancaire reste une solution essentielle.

¹¹ BFR = Besoins en fonds de roulement.

¹² Certains poussent les PME vers les marchés financiers, cette perspective, outre qu'elle n'est souvent pas un moyen d'obtenir des financements (comme le montre la difficulté à grandir des biotech en lançant des essais thérapeutiques de phase 3, Cf. fiche sectorielle sur l'industrie pharmaceutique du cahier n°47) semble trop bien servir les partisans de la financiarisation de l'économie. Dès 2009 Christine Lagarde a favorisé cette orientation dans le rapport Giami-Lagarde.

des banques publiques semble une solution souhaitable. Un enjeu important et qui relève de leur métier, consisterait à repérer les PME/ETI à fort potentiel et les aider à croître (sur le modèle de l’Hausbank allemande voir §4.1.2.).

Concernant les grands groupes qui structurent le tissu productif, afin qu’ils puissent se lancer dans des projets industriels majeurs, l’Etat doit continuer à les financer par les moyens appropriés (avances remboursables...) et éventuellement à s’insérer dans un projet européen.

1.4. La sous-traitance

La grande majorité des sous-traitants est en position difficile par rapport à leurs donneurs d’ordre (Cf. encadré le cri d’alarme du médiateur de la sous-traitance) alors qu’ils participent à la dynamique du tissu productif et que leur existence conditionne la vie économique locale. Dans des régions spécialisées dans certaines activités, une modification d’implantation de ces activités a alors des conséquences catastrophiques sur l’emploi dans leur région.

Actuellement les signaux d’alarme se multiplient notamment sur la question du financement des PME car, avec les difficultés bancaires actuelles, les chefs d’entreprises craignent un blocage du crédit. À tel point que Patrice Brégier, directeur général d’Airbus s’inquiète des problèmes de financement des sous-traitants de la filière aéronautique pourtant secteur porteur. Il lance un appel pressant au secteur bancaire, et en appelle à sa responsabilité.

Toutefois la situation des sous-traitants est très différente selon leur rang. Souvent très performants en R&D, les sous-traitants de rang 1 peuvent avoir un savoir faire et une polyvalence produit qui leur confère une grande indépendance. Généralement de grande taille, ces entreprises peuvent être fournisseurs de plusieurs groupes concurrents (par exemple Airbus et Boeing), développer leur propres techniques utiles à plusieurs secteurs d’activité, et être impliquées dans des recherches autonomes, fondamentales pour l’industrie. Dans l’industrie pharmaceutique, les entreprises sous-traitantes impliquées dans la recherche de pointe (CRO, Contract Research Organisations) peuvent développer des techniques ou tests spécifiques. La pratique d’accorder des partenariats stratégiques de longue durée (par exemple 10 ans) semble se développer¹³.

Si la plupart des sous-traitants dépendent fortement de leurs donneurs d’ordre, la dépendance peut s’exercer en sens inverse. Ainsi les donneurs d’ordre peuvent être amenés à renflouer un sous-traitant en difficulté comme ce fut le cas en 2009 pour Latécoère qui a reçu d’Airbus 100 millions d’euros pour sa recherche développement. Certains groupes protègent donc leurs sous-traitants d’autant plus qu’ils ont besoin de leurs innovations et de ces approvisionnements hyper-spécialisés.

Toutefois, la plupart du temps, les donneurs d’ordre imposent l’orientation stratégique des sous-traitants. Parfois ils les poussent à se délocaliser dans les pays émergents pour accompagner leur propre implantation en amenant leur savoir faire et ainsi favoriser l’indépendance du groupe vis-à-vis des firmes locales, d’autre part pour réduire les coûts de l’ensemble de la chaîne de valeur¹⁴. Par ailleurs, on assiste souvent à une concurrence acharnée entre constructeurs et sous-traitants : quand celui-ci possède une technologie originale, le groupe peut chercher à réintégrer des segments de

¹³ A l’exemple de Sanofi avec le groupe américain Covance pour les études cliniques.

¹⁴ Airbus prône explicitement cette orientation (Cf. Lasaire cahier n° 42)

production pour conquérir sa place dans la chaîne de valeur industrielle (Cf. la fiche sectorielle sur l'industrie automobile en annexe du cahier n°47).

Cette sous-traitance de spécificité (où le donneur d'ordre confie des travaux pour lesquels il n'a pas le savoir-faire) se distingue de la sous-traitance de capacité (où le donneur d'ordre externalise pour des raisons de coût ou de temps). Les entreprises sous-traitantes de cette dernière catégorie subissent d'autant plus les fluctuations de la demande. Les risques financiers qui en découlent leur sont transférés par les donneurs d'ordre. Cette pression des grands groupes s'exerce notamment à travers les délais de paiement en défaveur des fournisseurs payés trop tardivement (en particulier ceux de petite taille¹⁵), alors que les grands groupes imposent à leurs clients des délais de paiement courts¹⁶. Cette situation est stigmatisée par le titre des Echos du 10 janvier 2012 « Les grands groupes prennent les PME pour leurs banquiers ». Dans les périodes de conjoncture dégradée les sous-traitants connaissent des difficultés qui en amènent beaucoup au dépôt de bilan. Les sous-traitants de capacité sont souvent de rang 2 ou plus.

L'inobservation des délais légaux fixés à 60 jours par la loi LME de 2008 est devenue flagrante depuis 2010¹⁷, où seules 39% des grandes entreprises (GE) ont réglé leurs fournisseurs à moins de 60 jours, et, 15% à plus de 90 jours, tandis que 63% des GE sont payées dans les délais légaux. Il est vrai qu'avec la crise des accords dérogatoires ont permis d'excéder les 60 jours mais cela n'a concerné que 20% de l'économie. En fait cette situation est plus structurelle que conjoncturelle. Car, sur la longueur des délais de paiement, la France est en première position en Europe, exception faite de l'Espagne.

À l'heure où les entreprises ont du mal à obtenir des crédits bancaires, elles ont un besoin crucial de relations interentreprises équilibrées. Pourtant certains directeurs d'achats, obsédés par la réduction des coûts, ont mené des politiques systématiques d'achats dans les pays à bas coûts. Ces politiques, poussées à l'absurde, ont conduit à délaisser des sous-traitants nationaux de qualité et peu chers. Jean-Claude Volot parle même de « comportements apatrides », notamment pour 34 entreprises du CAC40 « dont les exigences de rendement sont indécentes », provoquant de véritables guerres des prix entre entreprises. (Hebdomadaire Marianne, janvier 2012).

¹⁵ Selon une enquête de l'association patronale CroissancePlus 27% des PME subissent un allongement très net de leurs délais de paiement, et 46% un allongement modéré.

¹⁶ Les grandes entreprises améliorent leur trésorerie et leur structure financière en réduisant leurs besoins en fonds de roulement (BFR=stocks+créances clients -dettes fournisseurs) qui deviennent alors souvent des ressources en fonds de roulement.

¹⁷ Cf. E. Kremp, F. Servant : « Les délais de paiement en 2010 : l'effort entrepris depuis la mise en œuvre de la LME marque le pas », Bulletin de la Banque de France n°186, 4^{ème} trimestre 2011.

Cri d'alarme de Jean-Claude Volot, médiateur de la sous-traitance

Dans le but d'améliorer la situation financière des sous-traitants et de soutenir l'activité locale, le gouvernement a créé un médiateur de la sous-traitance. Une meilleure gestion des délais de paiement a parfois pu être obtenue, consolidée par l'établissement d'une charte des bonnes pratiques entre donneurs d'ordre et sous-traitants, signée par 45 grands groupes publics et privés. Mais en février 2011 le médiateur des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance, Jean-Claude Volot, lance un cri d'alarme (Cf. Les Echos 24/02/2011). La pression de certains grands groupes sur leurs sous-traitants conduit à un pillage des PME et s'exerce de plus en plus souvent par des actes illégaux : baisse de prix décidée unilatéralement sur des programmes pluriannuels, pénalités de retard abusives, clauses de responsabilité exorbitante, versement initial imposé au sous traitant par le donneur d'ordre pour emporter le marché pouvant aller jusqu'à un cinquième du montant du contrat, auto-facturation (c'est le donneur d'ordre et non le sous-traitant qui émet la facture via une société extérieure payée par le sous-traitant), appropriation des innovations du sous-traitant (véritable pillage de la propriété intellectuelle).

Le médiateur veut « amener les leaders des filières à prendre conscience de leur responsabilité vis-à-vis du secteur », et « à consolider leurs sous-traitants de rang 1, qui eux-mêmes consolident ceux de rang 2, qui consolident le rang 3... ». Les restructurations fréquentes au sein des sous-traitants fragilisent les sous-traitants de rang inférieur car à cette occasion les accords sont renégociés faisant pression pour obtenir des baisses de prix : alors que les contrats primitifs ne sont pas encore arrivés à échéance, de nouvelles contraintes sur les prix et sur les salaires se font de plus en plus pressantes..

Les sous-traitants de leur côté doivent affronter des questions d'ordre structurel : grandir, se rapprocher d'autres sous-traitants, mieux se positionner, se développer à l'international.

La dénonciation du médiateur de la sous-traitance, comme les chartes de bonne conduite mises au point ici ou là, n'ont pas modifié dans l'ensemble les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Il en résulte une **dégradation des conditions de travail des salariés chez les sous-traitants** (baisse des salaires, raccourcissement des délais, contrainte sur le rythme de travail et les horaires), **mais aussi chez les donneurs d'ordre** (confiscation de pans entiers de la chaîne de travail, appauvrissement des tâches, perte de spécificité, et à moyen terme perte de compétences).

1.5. Des relations transformées entre l'industrie, le commerce et les services

La délimitation entre l'industrie, le commerce et les services s'est modifiée à partir du moment où les entreprises ont externalisé une partie de leur activité. Cette **externalisation** a touché de nombreuses activités : la commercialisation, les transports de marchandises, la gestion des marques, l'informatique, la comptabilité, la gestion du personnel, l'entretien, le nettoyage... En conséquence sur le plan statistique, l'industrie a changé de périmètre. Cette externalisation explique pour un tiers les statistiques révélant la contraction du secteur industriel. Mais elle n'est pas qu'un déplacement

physique d'une activité. Elle répond à une organisation modulaire des entreprises dans une recherche d'optimalité financière, notamment en imposant une précarisation des salariés par leur exclusion des conventions collectives de la branche à laquelle ils appartenaient précédemment, mettant à l'écart les organisations syndicales ramenées au niveau le plus basique possible. **La requalification des emplois chez les sous-traitants vers la filière du donneur d'ordre rétablirait le droit des salariés comme plusieurs cas de jurisprudence l'ont montré.**

La **mondialisation**, en poussant aux délocalisations, mais surtout aux créations d'entreprises dans les pays à bas coûts, a dégarni le territoire national de l'industrie. L'activité commerciale d'importation s'en est trouvée renforcée, et cela d'autant plus que les prix de ventes restant stables, mais les prix de revient baissant, les marges de ces entreprises commerciales se sont trouvées très élevées. Ainsi le déclin industriel a pu constituer une véritable opportunité pour des opérations commerciales juteuses. Par exemple la fin des quotas dans le textile a été bénéfique pour les entreprises importatrices d'articles à bas prix revendus avec des marges considérables. Le renforcement de la fonction commerciale s'est également produit au sein des groupes qui font fabriquer à l'étranger mais vendent dans les pays développés à des prix tirant avantages de labels avec des marges considérables¹⁸.

C'est une véritable lame de fond qui a renforcé le tertiaire face au secteur secondaire. Ceci joue dans la destruction de l'industrie nationale en favorisant les importateurs-distributeurs-grossistes, et utilisant les labels. Face trop souvent ignorée de la transformation du tissu productif français, finalement il en résulte que les entreprises sont de moins en moins présentes dans des secteurs à forte intensité R&D (TIC, transports, chimie)¹⁹.

L'essor du numérique, qui constitue une partie de l'économie de la connaissance, tant prônée par la stratégie de Lisbonne, a révolutionné les modes de production et d'échanges. De plus en plus de biens d'équipements et de produits de la vie courante intègrent des composants électroniques complexes. Ce faisant des gains de productivité ont été acquis, mais des emplois ont été supprimés²⁰. D'autres emplois ont été créés impliquant une recomposition des qualifications et une redistribution géographique, mais dans les pays développés les emplois créés ne compensent pas pour l'instant les emplois perdus. L'engouement de certains milieux patronaux pour l'économie de la connaissance, terme séduisant mais ambigu,²¹ s'explique beaucoup par la transformation du processus de travail qu'elle a engendrée. Pourtant le numérique dans toute sa potentialité s'étend bien au-delà et constitue une véritable révolution technique qui nécessite un effort de recherche constant de très haut niveau si la France veut se maintenir dans le peloton de tête. Cependant il est utopique d'imaginer que l'Europe garderait une suprématie en la matière, les technologies informatiques sont par nature très facilement délocalisables et tous les pays sont susceptibles de les développer. Par ailleurs, faire de l'économie de la connaissance l'axe principal de la recherche ne doit pas minimiser

¹⁸ Cf. El Mouhoub Mouhoud : « Mondialisation et délocalisation des entreprises », collection Repères, 2011.

¹⁹ Cf. Antoine Houlou-Garcia, DGCS, Le 4 pages n°21.

²⁰ Grâce notamment aux robots, à la communication mondiale par le net, aux vidéo – conférences et délocalisation des services dont l'engineering, la comptabilité des grands groupes, les courriers postaux relayés par des courriers par internet entre entreprises et dans les entreprises,

²¹ La connaissance intervient dans tous les domaines de la recherche, point n'est besoin d'un nouveau terme.

le rôle décisif des secteurs fondamentaux où la France tient encore bien son rang (chimie, biologie, transports à grande vitesse...) et qui sont appelés à des développements considérables.

D'une façon générale, les avancées techniques majeures apportées par l'informatique constituent une révolution dans les modes de production, irréversibles et susceptibles d'évoluer toujours. Elles engendrent des mutations organisationnelle et sécuritaire²². Mais elles posent de terribles problèmes sociaux. En conséquence, **les reconversions professionnelles qu'elles nécessitent doivent être prises en compte dans la formation initiale et continue, requérant une amplification du financement par l'état et les entreprises, mais nécessitant un renforcement du contrôle de la qualité et de l'actualité des formations.**

2. Trois leviers pour l'avenir

2.1. La R&D

2.1.1. Plusieurs types d'innovation et leurs liens avec la recherche

La R&D est le moteur de l'évolution de l'industrie. Historiquement les bouleversements technologiques comme ce fut le cas avec l'arrivée de l'électricité, plus récemment avec l'avènement du numérique, et peut-être bientôt avec les nanotechnologies²³, entraînent des modifications radicales dans la nature des biens, leur production et leur usage. Au niveau industriel on désigne souvent par **innovation de rupture** une transformation technique qui apporte un remaniement complet dans l'organisation et la réalisation de la production. L'**innovation de produit** permet la mise au point d'un produit nouveau. Elle peut relever d'une innovation de rupture. Mais si celle-ci est mise au point en procédant à une amélioration graduelle sans bouleverser les conditions d'usage du produit, ni l'état de la technique on parlera d'**innovation incrémentale**, si l'architecture du processus productif est remanié par exemple en articulant des modules distincts on parlera d'**innovation architecturale ou de process**. Enfin l'**innovation de modèle d'affaires** (business model) mérite d'être signalé car elle peut impacter l'industrie dans la mesure où elle modifie les modes de commercialisation (low cost, internet, tarification modulée) et est susceptible de transformer les méthodes de production (flexibilité).

Les innovations industrielles résultent de recherches très variées pour lesquelles **les temps de la recherche diffèrent**. Le potentiel applicatif de la recherche n'est pas toujours initialement perçu et la R&D peut amener des innovations de rupture comme des innovations produit.

- La **recherche fondamentale** est très liée à la théorie et à une vision globale sur un domaine, celle-ci peut apporter des avancées industrielles à un horizon indéterminé parfois très décalé avant qu'une application révolutionnaire puisse être envisagée (peut-être plusieurs décennies²⁴).

²² La généralisation de l'informatique et de l'électronique vulnérabilise la société : la moindre panne informatique peut impacter l'activité de très nombreuses personnes et priver de moyens des secteurs essentiels. La sécurisation des systèmes fait l'objet de recherche permanente.

²³ Voir l'annexe du cahier n°47.

²⁴ L'exemple du GPS est à cet égard emblématique : créé aux USA par et pour l'armée en période de guerre, il n'entre en usage en France que vers l'an 2000 et se généralise quelques années plus tard.

- La **recherche industrielle** peut mettre 10 ans à définir un nouveau prototype, puis l'industrialisation d'un tel produit nécessite encore 10 ans pour mettre en place le processus de fabrication à grande échelle (exemple la création de l'A320). Quant à l'innovation incrémentale, résultat d'une recherche permanente, son impact peut être à court ou moyen terme (par exemple les améliorations constantes mises en œuvre sur l'A320).

Les lieux où s'effectue la recherche sont de plus en plus diversifiés. La **recherche publique** se situe à l'université, dans des instituts ou des centres de recherche, mais aussi au sein de l'armée où elle est très développée aux Etats Unis et orientée notamment vers la recherche fondamentale. La **recherche privée** peut être réalisée dans les grands groupes privés mais aussi dans des PME ou ETI. L'organisation de la recherche est en pleine transformation et diffère selon le secteur examiné (Cf. Les fiches sectorielles en annexe du cahier n°47).

L'orientation de la recherche fondamentale n'est jamais neutre car elle dépend des financements. L'État joue un rôle déterminant, et ses choix s'ils sont trop contraignants peuvent stériliser une partie de la recherche d'avenir²⁵ ou au contraire permettre des réalisations de grande envergure²⁶. L'armée peut être très impliquée : aux USA les recherches initiales et les mises au point d'Internet ont été réalisées par l'armée et ne sont passées dans les applications grand public que plusieurs décennies après. Les effets de ces ruptures technologiques sont considérables et n'étaient pas forcément perçus initialement.

Un renouveau durable de l'activité industrielle impose de privilégier les innovations de rupture, susceptibles d'introduire des changements technologiques radicaux et de promouvoir l'industrie française sur son marché intérieur comme sur le marché mondial. Les pouvoirs publics doivent les encourager et les soutenir prioritairement. Le plus souvent liées à la recherche fondamentale, elles s'inscrivent dans un horizon long. Quant à l'innovation de produit, prête à s'insérer dans le processus industriel, avec un horizon de réalisation assez rapproché, les entreprises sont très concernées pour les faire aboutir et trouver les financements. Certes la distinction entre les deux types d'innovation n'est pas toujours si claire, aussi faut-il une certaine souplesse dans les aides.

2.1.2. Les conditions nouvelles du développement de la recherche

Dans les entreprises, la R&D se situe de plus en plus dans les PME/ETI innovantes. Car, les grands groupes ont tendance à se désengager de la recherche fondamentale, et à l'externaliser dans des filiales ou même à faire appel à des ETI ou PME qui travaillent éventuellement pour plusieurs partenaires concurrents (voir les fiches sectorielles sur les industries pharmaceutique, automobile, agro-alimentaire en annexe du cahier n°47).

En France, la recherche dans les organismes publics reste importante. Cependant, si son budget est relativement stable²⁷, il est néanmoins en dessous d'un niveau souhaitable pour engager

²⁵ Cf. l'abandon de la recherche sur les écrans plats au profit des magnétoscopes. En 1985 le choix de développer l'industrie des magnétoscopes (technique mature déjà prise en main dans les pays émergents) au détriment des écrans plats (en plein essor de la recherche sur le point de passer au stade industriel) s'est révélé catastrophique : effondrement de Thomson.

²⁶ Par exemple Airbus et Ariane.

²⁷ En 2012 le budget total de la recherche et de l'enseignement supérieur était programmé à 25,4 milliards d'euros (un peu plus de 1,2% du PIB), dont la moitié pour la recherche et la formation supérieure, l'autre moitié ira aux aides étudiantes (2,2milliards) et aux divers organismes de recherche (INSERM, ANR, INRA, CEA, recherche spatiale...). Mais au cours de ces dernières années ceci représente une faible progression (un peu plus que celle du PIB) alors que le nombre d'étudiants a progressé de 5%. Quand aux budgets du CNRS et de l'INSERM, selon les chercheurs, ils sont en baisse.

favorablement l'avenir. Les pouvoirs publics poussent à établir des partenariats public-privé pour trouver des financements. Les entreprises y voient beaucoup d'avantages : bénéficier d'une recherche de haut niveau avec une vision d'ensemble sur le domaine, échapper au risque de chercher sans trouver, récupérer le résultat d'une recherche aboutie pour la phase d'industrialisation. Si ces partenariats peuvent être très bénéfiques pour le développement de l'industrie, les critiques ne manquent pas chez les chercheurs qui se plaignent d'une conduite entrepreneuriale des départements recherche à l'université, avec des appels d'offre complexes et très bureaucratiques.

La recherche scientifique se nourrit de multiples échanges entre les entreprises et la recherche publique (colloques, publications). Récemment le lancement de *hubs* a initié de nouvelles structures d'échange. Elles se situent souvent au niveau de formation universitaire supérieure instaurant des partenariats entre pays. Ainsi le Courant Institute de New York et la Paris School of Economics contribuent à un centre de formation universitaire à Abou Dhabi où sont invités des chercheurs-professeurs payés à prix d'or. L'enseignement des mathématiques y est poussé. D'ici peu un centre analogue existera à Shangaï. Ces nouvelles initiatives internationales existent aussi dans les entreprises (PSA a lancé un *hub*). Difficile de dire quel sera l'avenir de ces lancements et de départager s'il s'agit d'une mode, d'un affichage politique, ou si de réels échanges vont s'y produire. Nul doute que des préoccupations stratégiques les sous-tendent. Le développement d'internet contribue à l'intensité et la rapidité de ces échanges.

Cependant la concurrence entre les entreprises délimite toujours des **domaines secrets en but à l'espionnage industriel** dont les entreprises doivent se protéger²⁸. Mais parallèlement, certains chercheurs signalent même une stérilisation des échanges qui existaient dans la recherche publique et qui ont été cloisonnés depuis les partenariats renforcés entre public et privé.

Des avancées d'avenir se trouveront dans des domaines imposant de **grands projets** dont l'ampleur nécessitera la mise en place de **programmes européens** : orientation bas carbone, énergie renouvelable, électro-mobilité, nouveau matériaux...

2.1.3. Relations entre recherche publique et recherche privée

La recherche publique :

La recherche publique concerne avant tout la recherche fondamentale. En France, elle est riche et prometteuse : de **nombreux Prix NOBEL et Médailles Field** ont donné lieu à des développements industriels remarquables²⁹.

Pour pousser à la ré-industrialisation de la France, l'État doit se donner les moyens de piloter l'innovation ou plutôt de la favoriser. Il doit **mieux connaître les chercheurs et être attentif aux informations prospectives** dont certaines sont prometteuses à moyen ou long terme. Cette démarche indispensable doit être menée en dehors de tout copinage politique.

²⁸ De nombreuses entreprises renoncent à faire breveter leurs nouveautés pour ne pas révéler leur secret.

²⁹ Par exemple, les découvertes d'Albert Fert, lors de sa thèse et de ses travaux ultérieurs, ont conduit plusieurs années après celles-ci à des coopérations avec Thalès et ont permis notamment des miniaturisations révolutionnaires en électronique. Ceci lui a valu le prix Nobel de physique en 2007.

Le rôle de l'État est néanmoins délicat car les développements de la recherche ne se commandent pas de l'extérieur, il faut favoriser, encourager, mais ne pas imposer. Selon le Prix Nobel de chimie 2011 « **La bonne science se fait à l'écart des carcans et ses résultats sont le plus souvent imprévisibles** ».

De plus une découverte révolutionnaire ne trouve pas forcément ses applications industrielles immédiatement. Certains plans gouvernementaux ont échoué et leurs échecs doivent être médités (plan calcul, Concorde).

La législation des brevets devrait évoluer et les universitaires devraient être aidés administrativement pour obtenir des brevets. Ainsi par exemple lorsqu'A. Fert a obtenu le Prix Nobel conjointement avec le chercheur allemand Peter Grunberg, c'est ce dernier qui a fait breveter en Allemagne l'application de leur découverte, et non A. Fert en France.

En tout état de cause le financement de la recherche fondamentale publique doit rester une priorité pour le gouvernement, car tout retard hypothèquerait l'avenir.

La recherche privée

La recherche qui était très active dans les grandes entreprises dans les trente glorieuses, s'est effondrée à l'heure de la financiarisation de l'économie. Les directions des grandes entreprises ont **tendance à orienter la direction technique vers moins de recherche au profit d'une gestion de baisse des coûts**. Certes dans un contexte de concurrence exacerbée, les paris sur l'avenir sont difficiles à tenir. Mais, même avec des partenariats public-privé, il faut dans les grandes entreprises des chercheurs de haut niveau, susceptibles de reconnaître ce qui dans les résultats des chercheurs du public pourra intéresser l'industrie.

Les grandes entreprises devraient revaloriser les directions techniques et y nommer des vrais scientifiques d'envergure, capables de discuter avec les chercheurs du secteur public d'une part, et avec le management d'autre part, afin de permettre une bonne circulation de l'information entre direction technique et management. Ce problème n'est pas que français, il est européen.

Les pays développés, longtemps sûrs de leur supériorité technique, devraient **regarder ce que font les pays émergents** où la recherche et le savoir technique sont valorisés.

Relation entre recherche publique et recherche privée

Entre le public et le privé les rôles sont difficiles à articuler : le public est dans le domaine de la recherche fondamentale sur des sujets d'intérêt général, les engagements sont à long terme, car le résultat n'est pas immédiat ; le privé est dans le domaine des applications. Selon les chercheurs du public, le partenariat ne peut être fructueux que sur un pied d'égalité. Il est dangereux de pousser systématiquement le public vers le privé en substitution du financement public de base car les travaux de laboratoires publics deviendraient alimentaires et perdraient leur capacité à faire progresser les idées. Par ailleurs, l'amplification du formalisme administratif est contre productive, et il est nécessaire de favoriser les échanges et les rencontres entre chercheurs.

2.1.4. Recrutement insuffisant d'ingénieurs et techniciens

Le développement et la réussite de la R&D dans l'industrie reposent sur les ressources humaines. Le recrutement en nombre suffisant d'ingénieurs et techniciens bien formés et performants conditionne l'avenir. Pourtant :

- **Les promotions ne sont pas assez nombreuses** : selon Louis Gallois, l'aéronautique a besoin de 12 500 jeunes ingénieurs par an et il n'y a que 9 000 candidatures. En Chine les promotions sont très nombreuses et de qualité, enseignement et moyens mis à disposition sont à la mesure de l'ambition, ainsi le gouvernement favorise la contribution de la diaspora à l'effort de formation d'ingénieurs et de techniciens de haut niveau.
- **Trop d'ingénieurs s'orientent vers la finance** où les salaires sont plus attractifs. En Allemagne l'industrie est beaucoup plus valorisée et les salaires sont comparables dans l'industrie et la finance, alors qu'en France l'industrie fait figure de parent pauvre.
- En recherche fondamentale, la France souffre de la **fuite des cerveaux**.

2.1.5. Réhabiliter l'industrie

Chez les *chercheurs et universitaires* français deux tendances contradictoires :

- **Beaucoup de scientifique connaissent et admirent la recherche aux USA**. Ils prônent les échanges public-privé et appuient la réforme de l'université vers l'autonomie à l'image du modèle américain.
- **Les intellectuels veulent conserver l'indépendance de la pensée**. Ils ont raison, mais ce problème est souvent mal analysé, car l'indépendance ne se situe pas toujours là où ils croient. Il est malheureux que la coopération université-industrie soit souvent mal vue. Beaucoup d'universitaires méconnaissent ce qu'est le développement industriel, et ce que sont les besoins de la société en emplois, en compétences, en indépendance technique. Cette réticence s'explique car d'une part ils constatent que la recherche fondamentale dans les très grandes entreprises subit une mutation vers une conduite gestionnaire des directions techniques, et d'autre part ils craignent le pillage de la recherche publique par le privé, sans contrepartie suffisante.

Au niveau des techniciens aussi l'industrie a une mauvaise image

- Face au déclin de l'industrie avec ses fermetures d'usines, la dureté du travail physique et du management, beaucoup de jeunes préfèrent le **commerce ou les services**. Pourtant l'exploitation du travail y est aussi intense.
- Le besoin de techniciens et ingénieurs est particulièrement intense dans certaines spécialités délaissées à tort dans les formations au cours des dernières décennies. Il en résulte de véritables **goulots d'étranglement** dans la production dont se plaignent régulièrement les chefs d'entreprises.
- La recherche de la dignité au travail a poussé les jeunes vers le **travail indépendant** (free lance). Mais pour la plupart cette situation est très difficile, sans couverture chômage, avec des revenus en baisse malgré un travail intense. Ce statut a été favorisé par les pouvoirs publics, et encore renforcé avec la création du statut de Micro-entrepreneur. On assiste là à une précarisation déguisée, car la sortie du salariat s'accompagne d'une moindre protection sociale et laisse le travailleur indépendant seul face à ses commanditaires.

Surmonter l'opposition industrie-écologie :

L'industrie au service du développement durable a besoin d'ingénieurs et de techniciens. Pour surmonter la crainte écologique vis-à-vis de l'industrie dans l'opinion publique plusieurs arguments doivent être mis en avant :

- Le rejet de l'industrie s'explique par l'exploitation, la pollution, les dangers et nuisances. Il n'est plus question de nier cet état de fait, même au nom de la protection de l'emploi.
- Il convient de constater comment et combien l'industrie intervient dans notre vie quotidienne.
- La reconversion écologique est un gisement de thèmes de recherche avec de nombreux problèmes fondamentaux ouverts. La potentialité en termes d'emplois et de progrès technique apportera aussi des effets bénéfiques sur l'environnement.
- Valoriser l'industrie dans les formations initiale et continue, ainsi que dans les médias.

2.2. Les territoires

Dans le contexte de mondialisation, le territoire a aussi un sens et peut constituer une catégorie pertinente pour l'action. Il est difficile d'agir sur un territoire, compte tenu de la multiplicité des acteurs et l'architecture complexe des pouvoirs, qui rendent difficile l'implication des acteurs. Pour le périmètre d'un territoire, il existe des questions de frontières et l'économie ne s'arrête pas à la lisière des frontières administratives. Dans cette perspective, on peut s'interroger sur l'espace d'intervention que constituent les territoires et sur les institutions et acteurs à même d'y modeler leur action.

Le contexte de "financiarisation" de l'activité productive où les fusions-acquisitions se multiplient et où la focalisation sur la valeur actionnariale implique une centralisation financière ayant des incidences en matière de localisation/développement des activités. Cette "financiarisation" s'accompagne donc de l'opacité et de l'éloignement des centres de décision. Le "financier" prend le pas sur "l'industriel" et marque différemment l'acte et les modalités de restructuration.

L'apparition des « stratégies locales pour l'emploi » au début des années 80, qui se convertissent en « développement local ». Du local au global, imbrique la place des territoires en y introduisant des localisations productives, déplaçant ainsi les pratiques « marketing » de référence quasi-unique vers l'attractivité. C'est la question de l'attractivité des territoires. L'attractivité est-elle devenue un concept univoque, une séduction soumise au seul standard des marchés financiers ?

Malgré la surdétermination du couple « Europe/ Mondialisation », en tant que facteur extérieur, des avancées ont pu être observées grâce à la Décentralisation avec la montée en puissance des Régions sur trois compétences : le développement économique, la formation, les infrastructures. L'évolution des partenariats, en premier lieu celui de l'Etat et de la Région avec 4 générations de contrats de

plan, qui débouche sur la réapparition de l'Etat centralisé dans toute sa splendeur avec la RGPP (Révision Générale des Politiques Publiques).

Au cours des 20 dernières années, nous avons connu le basculement de « l'aménagement » vers le « développement » des territoires. Ce basculement est dû à l'épuisement des politiques traditionnelles de délocalisation de la région parisienne vers la province. L'architecture territoriale de nos institutions a peu à peu été bouleversée à partir des lois de décentralisation pour être recentralisée à marche forcée ces dernières années.

Les PMI constituent un maillon essentiel du territoire productif. Certaines PMI qui ont un ancrage et un projet résistent et s'adaptent, alors que les grands groupes sont plus sensibles à la logique de l'actionnariat qui crée le court-termisme financier. Des secteurs sont plus exposés que d'autres, mais pour autant la dimension sectorielle n'a pas vraiment disparu. Dans plusieurs secteurs, telle la chimie ou la métallurgie, on constate que les transformations multiples et les nouvelles relations entre entreprises n'ont pas fait disparaître le caractère sectoriel de certaines activités. L'hétérogénéité des PME génère également celle des modes d'intervention des Conseils régionaux. Ainsi, les Conseils régionaux, issus des lois de décentralisation de 1982, jouent un rôle peu important, sauf dans certains bassins « sinistrés ». Il faudra l'avènement des « pôles de compétitivité » en 2004, pour que les Conseils régionaux deviennent des acteurs majeurs. Une caractéristique française est la faiblesse des PME « moyennes ». S'il y en a peu de taille « vraiment moyenne », elles doivent être un objet d'attention d'une « politique industrielle refondée ». Depuis quelques années, la faiblesse du maillon intermédiaire du tissu industriel est considérée comme un facteur explicatif du manque de compétitivité de l'industrie française.

Le territoire a été un paramètre important au moment de la création des pôles³⁰ (1). Leur labellisation a pris en compte leur enracinement dans un territoire déterminé, régional ou inter-régional et leur articulation avec les institutions territoriales. On peut observer que les pôles inter-régionaux semblent avoir manifesté au cours des années une robustesse particulière.

Les premiers effets structurants portent sur la recherche : les pôles organisent les coopérations au sein d'une même filière et institutionnalisent les relations déjà existantes sur un territoire.

Entre 2005 et 2011, des financements publics d'un montant global de 4 milliards d'euros provenant de l'Etat, des collectivités territoriales ou bien du Fonds Européen de Développement Régional ont nourri les pôles. Dans son rapport, intitulé « Repenser les pôles de compétitivité », Antoine Masson, coordinateur des pôles au Ministère de la Recherche, émet toutefois deux fortes critiques sur la politique mise en œuvre.

La première concernant l'importance du financement, qui pose question, quand on sait qu'en France la R&D des entreprises est massivement financée par le Crédit Impôt Recherche. Selon l'auteur, le cumul des différentes aides publiques peut financer jusqu'à 70% d'un projet de R&D, les entreprises profitent de l'aubaine, sans investir davantage en R&D. La deuxième critique porte sur l'aspect « cathédrale administrative » avec une gestion trop bureaucratique où l'évaluation est rendue

³⁰ Le rapport d'André MARCON au Conseil Économique et Social en 2008, intitulé « *Les pôles de compétitivité : faire converger performance et dynamique territoriale* », tente de cerner l'impact de ces pôles sur les territoires. Il part de l'idée que ces derniers renvoient à un double enjeu : de développement économique où il s'agit d'améliorer la compétitivité des entreprises en développant les capacités d'innovation ; de développement local, qui favorise l'ancrage des entreprises sur les territoires et crée un terreau fertile pour leur attractivité.

difficile, avec des processus de sélection des projets éloignés des normes internationales en la matière, l'absence d'expertise indépendante et la marginalisation des collectivités territoriales.

Dans ses propositions, Antoine Masson prône de « réduire significativement l'ampleur bureaucratique et financière de la politique actuelle tout en préservant sa dynamique » et notamment l'articulation des structures d'animation, qui continueront à être soutenues et celles créées dans le cadre des « Investissements d'avenir » (SATT, IRT, IEED, IDEX ...).

Ainsi, l'intégration des pôles de compétitivité dans les stratégies territoriales demeure donc ouverte.

3. Vers la ré-industrialisation

3.1. Faire régresser la financiarisation de l'économie

La financiarisation de l'économie a été une condition permissive à la désindustrialisation.

La libre circulation des capitaux, instaurée en France au milieu des années 80, a facilité l'accès des entreprises aux marchés de capitaux. Les apporteurs de capitaux ont instauré une véritable **dictature de la valeur actionnariale**. De nouveaux indicateurs ont été privilégiés pour évaluer la performance des entreprises : le rendement des fonds propres, ROE³¹, voulu le plus rapide possible par les actionnaires, a privilégié les **objectifs à court terme au détriment des objectifs stratégiques à long terme**. La frénésie de la réduction des coûts s'est installée au détriment des investissements, de la recherche, et de l'augmentation des salaires.

Ce type d'optimisation financière a entraîné des implantations d'usines dans des pays à bas coût de main d'œuvre, et des pays où lois sociales et fiscalité favorisent les entreprises. **Délocalisations et implantations à l'étranger** plutôt que sur le sol national contribuent à déliter le tissu productif industriel.

L'évasion fiscale a pu être réalisée en implantant des sièges sociaux et des filiales dans les **paradis fiscaux**. Les **échanges intragroupes** et la manipulation des **prix de transfert** ont permis d'afficher de gros résultats dans les paradis fiscaux et des résultats faibles dans les pays où les taux d'imposition des entreprises permettent d'alimenter correctement le budget de l'État³².

Afin de ré-hausser leurs cours boursiers, les entreprises ont procédé aux **rachats de leurs propres actions**. Cette pratique, préalablement interdite à de rares exceptions près³³, a été permise en France par la loi depuis 2 juillet 1998. Des sommes considérables sont englouties chaque année par les rachats d'actions³⁴ et sont détournées d'usages nécessaires au développement de l'économie réelle.

³¹ Return On Equities.

³² Selon James Henry, à partir des données de la BRI et des consultants, tels Cap Gemini, qui suivent les actifs des riches, on peut estimer en moyenne à 26 000 milliards \$ les capitaux disséminés dans les paradis fiscaux (cité par Christian Chavagneux dans l'Economie Politique de juillet 2012).

³³ Loi de 1966.

³⁴ Rachats d'actions pour les entreprises du **S&P500** en 2006 486 milliards\$; en 2007 592 milliards \$; en 2008 369 milliards \$; surtout de la part des banquiers et assureurs mais aussi les grandes entreprises non financières

Autre instrument en faveur des marchés : les **Nouvelles normes comptables IFRS**, conçues par un cabinet privé d'experts internationaux d'inspiration néolibérale : IASB. Ces normes, faites pour informer les marchés, instaurent notamment l'évaluation des actifs en valeur de marché (*fair value*)³⁵. Or les fluctuations des cours de bourse et l'utilisation de modèles douteux pour estimer une valeur fictive quand il n'y a pas de marchés, donc pas de valeur de marché, masquent la valeur réelle de ces actifs et permet des évaluations fantaisistes et ouvre la porte aux manipulations de présentation des comptes. De plus les normes IFRS ne permettent pas d'analyse économique de la production (la valeur ajoutée y est incalculable sauf recommandations d'annexes détaillées qui pour l'instant ne sont pas encore admises).

Ainsi cette stratégie financière se déploie au détriment du développement de l'entreprise (investissement, recherche) et de ses partenaires (salariés, sous-traitants, et parfois ses clients).

Cependant elle n'est pas unanimement partagée par les dirigeants d'entreprises:

- Par exemple des grands groupes de High Tec (Apple, Intel, Google, Cisco) sont toujours aux mains de leurs fondateurs et la plupart n'ont jamais versé de dividendes.
- Cette financiarisation de l'économie est déplorée par certains grands patrons de l'industrie car l'objectif de rendements à court terme est antinomique avec les stratégies industrielles qui s'inscrivent dans le long terme. Par ailleurs beaucoup sont conscients qu'une demande pérenne du marché intérieur assure une stabilité de la production et des revenus (bâtiment, produits de consommation courante). Ils considèrent souvent que ces productions doivent être conservées même si leur rendement est modeste et que les financiers les poussent à les abandonner. Toutefois ces patrons n'échappent pas à la pression de la valeur boursière et de leurs Conseils d'Administration.

Il faut donc **changer de doctrine**. L'objectif doit être de préserver une production efficace sur le territoire français et européen ainsi que les emplois, les compétences et les potentialités de l'industrie.

Voici quelques éléments qui concernent directement les entreprises.

1) Empêcher la prédominance des stratégies de CT et la spéculation :

- Interdire les produits financiers trop complexes
- Limiter les hautes fréquences d'achats-ventes d'actions (AMF)³⁶

dont les entreprises High Tec. Entre janvier et juin 2011 ces rachats ont encore pris plus d'ampleur : près de 200 milliards de \$ ont été utilisés à racheter des actions (c'est plus que les dividendes versés).

En France en 2000 : 12,8 Mds euros ; en 2001 : 23,2 ; en 2002 : 11,1 ; en 2003 : 10 ; septembre 2011 : 4,3 Mds.

³⁵ La *Fair value* a été interdite aux Etats Unis après la crise de 1929. Les normes comptables IFRS la réintroduisent.

³⁶ L'Autorité des Marchés Financiers fait cette recommandation.

- Séparer les activités de banque de dépôt des activités de banque d'affaires³⁷.

2) Améliorer l'évaluation des entreprises et la sécurité de financements par les banques

- Faire évoluer les critères d'évaluation en prenant en compte les perspectives à long terme plutôt que le court terme dans une optique souvent prédatrice ; prendre en compte le hors bilan
- Réguler les agences de notation privées qui travaillent pour les marchés financiers, mais sont payées par les entreprises qu'elles notent (conflit d'intérêt).
- Promouvoir les agences publiques³⁸ qui travaillent pour une allocation prudente du crédit (banques), sont payées par les utilisateurs, et qui oeuvrent à la liquidité bancaire.
- Contrôler les systèmes d'évaluation des banques (Bâle II et Bâle III) et les faire constamment évoluer afin d'éviter les contournements (par exemple via le hors bilan) et le déséquilibre entre risque de marché et risque de crédit.

Enfin la réorientation des objectifs des entreprises industrielles en faveur de la production et du développement devra être menée au niveau européen car la construction européenne est actuellement dominée par cette logique de la financiarisation. Celle-ci est même en train de se renforcer dans les mesures prises vis-à-vis des déficits et des dettes des pays européens. Là aussi une autre logique doit être mise en œuvre de toute urgence.

Les rendements exorbitants exigés par les actionnaires ont conduit à des politiques absurdes. Les dirigeants d'entreprise, séduits ou contraints par cette logique, ont trouvé là des sources de profit insoupçonnées. Malgré les risques macroéconomiques d'une telle stratégie³⁹, certains dirigeants ont adhéré à cette culture de l'hyper-profit au détriment du maintien du cap de développement à long terme.

Il est grand temps de reprendre une stratégie de long terme pour produire des biens utiles au marché intérieur, ainsi qu'au marché mondial, en favorisant les structures nationales de production.

De même les infrastructures territoriales, réputées de très bonne qualité en France, doivent être maintenues et développées, car si elles venaient à se déliter, l'attractivité du territoire serait entamée. Les financements de l'État et des collectivités locales doivent permettre cette qualité. Les rendements qu'ils procurent à la société dans son ensemble et aux entreprises en particulier se mesurent en gain de temps, sécurité des déplacements, efficacité des services. Il serait grand temps que le calcul économique évalue les investissements publics dans cette perspective.

³⁷ Les risques pris dans l'activité « banque d'affaires » ne devraient pas être renfloués par les bénéfices tirés de l'activité « banque de dépôt ». Le renflouement par les pouvoirs publics des banques en difficulté ne devrait pas couvrir la spéculation financière.

³⁸ Cf. Lasaire Cahier n°38 « les grandes agences de notation internationales : leur rôle annoncé dans la crise, vers quelle régulation ? ».

³⁹ Un taux de profit de 15 à 20% n'a rien à voir avec un taux de croissance macroéconomique de 2 à 3% dans les pays développés, voire 5%, ni même avec les taux de 8 à 10 ou 12% dans les pays émergents ! A terme de tels décalages conduisent à des bulles.

3.2. Assainir les relations inter-entreprises

L'assainissement des relations inter-entreprises est un enjeu majeur non seulement pour conserver sur le territoire français des industries menacées de délocalisation, mais aussi pour permettre le développement des PME/ETI.

1) Assainir les relations de sous-traitance

Jusqu'à présent l'aide de l'État s'est exercée en nommant un médiateur de la sous-traitance et en encourageant la signature de codes de bonne conduite entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Mais ceci n'a pas apporté tous les effets escomptés. Si certaines entreprises sont attentives à sécuriser leurs approvisionnements donc à soutenir leurs sous-traitants de rang 1. Par contre, quand la sous-traitance est aisément substituable, les donneurs d'ordre malmènent leurs partenaires en recherchant une baisse de coûts à tout prix.

Pour construire une déontologie en la matière il faudrait faire appel à plusieurs leviers.

- Lorsque le **médiateur des relations interentreprises** est saisi, 90% des cas obtiennent un succès. Mais beaucoup de sous-traitants n'osent protester par peur de perdre leur contrat⁴⁰.
- Obtenir le **respect de la loi LME** nécessite un **durcissement législatif avec pénalités et sanctions**. Des modifications devraient apporter un mieux : changer le fait déclencheur du délai en prenant la commande plutôt que l'édition du bon de commande, car tous les moyens sont bons pour retarder le paiement : invoquer une facture non reçue, non conforme aux procédures « maison », différer l'envoi du bon de commande, faire transiter la commande par une filiale étrangère (qui permet d'échapper à la législation française).
- Mieux protéger le fournisseur comme cela existe en Allemagne où une **clause de propriété de produits livrés** protège et allège la pression du donneur d'ordre.
- Le médiateur de la sous-traitance en appelle à la prise de conscience des grandes entreprises. Des **comités stratégiques de filières**, mis en place par la Conférence Nationale de l'Industrie, devraient de plus en plus se pencher sur le problème⁴¹ et promouvoir une solidarité de filière.
- Groupements d'entreprises, grappes d'entreprises pourraient être des structures susceptibles de donner aux PME/ETI un pouvoir de négociation.
- Permettre au **rôle des salariés** de s'exercer pour alerter, dénoncer, dynamiser. Leur expertise, leurs idées et leur détermination peuvent pousser à la mise en place de solutions (Cf. Bosch). Pour cette mission, il faudra notamment des mesures pour protéger et aider les salariés dans les PME sous-traitantes où il y a peu de syndiqués. Déjà divers organismes ont été créés au niveau national, européen, voire international, ainsi que des associations⁴².

⁴⁰ Les Echos du 10/01/2012 site l'exemple d'une entreprise de 7500 salariés dont l'un des contrat avec une entreprise du CAC40 a un retard paiement de 12 mois, mais la suspension de ce contrat mettraient au chômage 500 salariés.

⁴¹ Comme cela est le cas par exemple pour le CSF Chimie-Matériaux.

⁴² Dans l'optique de la RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) : Astrees (Association travail emploi Europe et société), OSI (Observatoire Social International), Anact (Agence Nationale pour l'Amélioration des Conditions

Leurs travaux tout en mettant en évidence la dégradation des conditions de travail ne semblent pas obtenir une amélioration des pratiques. Selon Olivier Berducou de la CFTD, « la RSE rencontre des limites opérationnelles. Les intervenants invitent à dépasser le cadre de l'entreprise, et incitent les PME à s'organiser *en grappe*, à mettre l'accent sur des préoccupations sociales communes et à raisonner en termes de filières plutôt que de branches ». Un projet européen « régulation sociale des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants » regroupe des partenaires de cinq pays européens, financé par la Direction générale de l'emploi affaires sociales et inclusion de la Commission Européenne. Ces initiatives appellent à une vision européenne du problème.

- Dans la tendance à l'externalisation des groupes, l'un des buts poursuivis est de déplacer une partie de la main d'œuvre du groupe vers de nouveaux sous-traitants où les salariés ne bénéficient plus des conventions collectives de la branche. La **requalification des emplois des salariés chez les sous-traitants vers la filière du donneur d'ordre** doit être obtenue comme plusieurs cas de jurisprudence l'ont montré. Il s'agit donc de **redéfinir le périmètre de la filière**.

2) Aider les PME/ETI à maintenir leur stratégie propre.

Le climat de concurrence exacerbée entre entreprises peut atteindre des niveaux contreproductifs. L'enjeu est alors d'aider les entreprises à grandir sans qu'elles soient systématiquement absorbées par les grands groupes, notamment les groupes étrangers. Car préserver leur autonomie devrait protéger l'existence d'industries sur le territoire et permettre d'échapper à la logique financière des actionnaires. Le financement de l'activité et du développement sur le territoire national est une question cruciale.

Des exemples non transposables mais qui pourraient inspirer des réformes :

En Allemagne l'existence d'ETI est liée aux relations banques-entreprises établies de longue date, les banques, étant souvent actionnaires d'entreprises, favorisent un soutien aux investissements de long terme. Cette structure a été quelque peu mise à mal sous l'influence de l'Europe, mais néanmoins demeure. Notamment les banques dans les Landers jouent un rôle de soutien à l'industrie. En France cette configuration est difficilement transposable, mais pourrait inspirer des réformes et des filets de protection.

Aux États-Unis la plus grande partie des financements se fait par le marché financier, ce qui n'est pas le cas en France ou même en Europe. Or on assiste de plus en plus à un appel à organiser les marchés financiers pour procurer des fonds aux PME. Certes les banques sont très frileuses mais plutôt que de les exhorter à jouer leur rôle d'intermédiaire, on en appelle au marché. Cela est très loin du comportement habituel en France. Ainsi par exemple le capital-risque a du mal à s'y développer. Des modes de financement à « l'américaine » ne sont pas transposables d'emblée. De plus un appel au marché ne peut se faire sans des garde-fous contre des attitudes prédatrices (Cf. certains LBO). Car on voit sourdre sous ces tentatives la volonté d'ancrer encore plus notre économie dans le néolibéralisme.

de Travail) se rencontrent dans le cadre d'un projet européen « régulation sociale des relations entre donneurs d'ordres et sous-traitants » financé par la Direction générale de l'emploi et affaires sociales et inclusion de la Commission Européenne, où sont impliqués 5 pays.

3.3. Améliorer la pertinence des échanges internationaux, quelle compétitivité ?

3.3.1. Quelle politique d'échanges internationaux ?

Depuis la naissance de l'ère industrielle, les entreprises se sont développées sur la base de leur marché intérieur où elles mettent au point des produits correspondant à la demande, qu'éventuellement elles ont suscitée. Sur ce marché elles s'efforcent généralement d'améliorer utilité, qualité et offre de produits. Puis, l'**exportation** donne lieu à un développement des volumes et permet des économies d'échelle spectaculaires. Les chefs d'entreprises voient donc dans ces exportations des possibilités de développement de leur activité.

Avec la libéralisation des mouvements de capitaux, les multinationales ont recomposé leurs **implantations** géographiques. Les perspectives de marché offertes par la croissance accélérée des **pays émergents** sont un moteur puissant pour les multinationales à s'implanter dans ces pays. De nombreuses PME/ETI participent de ce mouvement.

Pour de nombreux produits le marché des pays développés est devenu mature et stagne. Avec la crise il s'est même réduit dans certains secteurs. Les exportations ont représenté une porte de sortie. Pourtant elles n'ont pas toujours été une solution à la crise. Elles risquent de ne pas l'être suffisamment dans le futur. Ainsi par exemple dans l'industrie automobile, l'expansion sur les marchés émergents n'a pas compensé les pertes dues au recul observé dans les marchés matures des bases nationales (USA, Europe, Japon)⁴³.

Or les bases domestiques restent centrales pour le développement des entreprises. C'est là que des innovations de rupture peuvent être mises au point et bénéficier aux firmes nationales grandes et petites en préservant emploi et compétences en France. **Des exportations non soutenues par un marché intérieur solide et une base de production innovante risquent d'être facilement déstabilisées dans le jeu de la concurrence internationale.** C'est pourquoi **la recherche systématique d'exportation n'est pas toujours souhaitable. Elle devrait s'articuler avec le développement d'une production de qualité sur le sol national.**

Les implantations de multinationales dans les pays à bas coût de main d'œuvre se sont généralisées, pour produire à moindre prix et améliorer les marges. Une partie des produits fabriqués dans ces pays est importée pour être incorporée dans les produits finaux assemblés en France, cela peut aller jusqu'à 80% du produit final (dont une grande partie peut provenir des usines implantées à l'étranger par des entreprises françaises). La production sur le sol français est donc terriblement concurrencée par cet approvisionnement.

Pourtant, les raisons avancées par les entreprises pour produire dans leurs usines à l'étranger pourraient s'amenuiser. En effet, les firmes doivent maintenant faire face à un contexte nouveau

⁴³ Cf. la fiche sectorielle « Industrie automobile » en annexe du cahier Lasaire n°47. Source GERPISA, réseau international de l'automobile.

dans les pays émergents : des firmes locales y ont été créées et les implantations de multinationales sont de plus en plus soumises à des conditions de transferts technologiques, voire de co-développement. Récemment les subventions ont même été supprimées en Chine pour l'implantation d'entreprises étrangères. Les pays émergents cherchent un juste équilibre dans la création de valeur, c'est pourquoi ils suscitent des associations en R&D et ingénieries. Autre facteur qui modifie, ou modifiera bientôt, les conditions d'implantation : la dégradation écologique de l'environnement impose de nouvelles normes qui heureusement s'étendent de plus en plus à toutes les régions du monde. Cette contrainte nouvelle s'ajoute aux précédentes. **La stratégie d'implantation doit donc s'adapter.**

Les échanges internationaux sont certes stimulants pour l'industrie. La production sur le sol national de produits fortement exposés est un facteur de dynamisme pour l'économie nationale. Les implantations à l'étranger peuvent participer de cette stratégie. Mais pour réussir elles doivent être conçues de façon appropriée. D'une part, l'implantation doit pouvoir compter sur la **spécificité industrielle du pays d'origine**⁴⁴, d'autre part, un **accompagnement des entreprises** doit aussi être mis en place. L'exemple récent du développement des implantations allemandes en Chine montre combien elles ont bénéficié d'un accompagnement efficace grâce à l'institution allemande puissante OAV⁴⁵. Pour s'implanter avec succès, les entreprises doivent faire face à la juridiction⁴⁶ et au financement⁴⁷, éviter l'isolement, ajuster offre et demande. Actuellement 5000 entreprises allemandes, grandes et petites, seraient implantées en Chine contre une centaine d'entreprises françaises qui souffrent d'être livrées à elles-mêmes. **Ainsi une politique d'échanges internationaux doit être pensée dans son ensemble pour réussir. Cette stratégie doit être établie en cohérence avec le tissu productif national (qualité et technicité des produits, soutien de la finance), et l'implantation à l'étranger doit être accompagnée.**

Enfin dans une économie mondialisée, l'implantation dans les pays émergents déstabilise les relations de sous-traitance. D'une part, en France, la politique d'achat dans les pays émergents atteint parfois l'absurde en délaissant des partenaires français performants et peu chers (Cf. §1.4. sur la sous-traitance). D'autre part les sous-traitants de premier rang sont poussés par certains grands groupes à se délocaliser, mais ils pourraient ne pas être toujours au service de la grande firme initiatrice de ces nouvelles implantations.

En contribuant ainsi à la désertification industrielle en France, les donneurs d'ordre pourraient en arriver à se fragiliser eux-mêmes.

3.3.2. Les conditions macroéconomiques des échanges internationaux

Les déséquilibres commerciaux en Europe se sont amplifiés. La France fait partie des pays dont le déficit commercial s'est creusé et s'est accompagné de désindustrialisation. Plusieurs auteurs

⁴⁴ Les multinationales gardent une appartenance forte à leur base nationale.

⁴⁵ Cf. Les Echos 2 février 2012.

⁴⁶ Le droit commercial en Chine est en pleine évolution, par ailleurs de nouvelles lois écartent les entreprises étrangères des subventions et des appels d'offre publics, des exigences de transfert technologique sont de plus en plus fréquentes.

⁴⁷ La relation de long terme entre entreprise et banque joue aussi à l'exportation : les banques locales allemandes ont mis en place des financements immobiliers pour regrouper ces entreprises dans un même lieu : 100 PME sont installées dans un immeuble de 10 étages à Pékin, à Shanghai 50 000 m² remplissent cette fonction.

distinguent deux grandes sortes d'emplois. Pierre-Noël Giraud oppose les emplois nomades aux emplois sédentaires (Cf. encadré), Jean-Louis Beffa parle de métiers mondiaux et de métiers régionaux. La délimitation entre ces secteurs d'activité n'est pas figée, en particulier elle dépend fortement du prix des transports, donc du pétrole.

Positionnement des emplois face aux échanges internationaux

Les emplois du territoire national fabriquant des produits soumis à la compétitivité internationale sont qualifiés de **nomades**. S'ils perdent leur compétitivité, ils disparaissent d'un territoire pour réapparaître ailleurs. En 2008, ils représentent approximativement 28% de l'emploi : ils concernent l'agriculture, l'industrie et les services à l'industrie, les services délocalisables à haute valeur ajoutée (finance, publicité, conception-design...).

Les emplois sur le territoire national fabriquant des produits « à l'abri du marché global » sont qualifiés de **sédentaires** (72% de l'emploi). Ils sont éventuellement en concurrence entre eux sur le territoire national, mais n'ont pas de raison de diminuer si la demande reste constante : services publics et privés à la personne, bâtiment, travaux publics...

Par ailleurs, dans l'industrie, 8% des emplois relèvent de la haute technologie, 4% reposent sur la puissance de « marques d'appellations nationales » dont une partie est solidement attachée au territoire national, et une autre peut changer (la mode). Quant aux industries intermédiaires : 9% relèvent de secteurs « fortement exposés », 32% de secteurs « en équilibre instable », 47% de secteurs « continentaux » (chimie, ciment, industrie du bois, agroalimentaire) dont les produits voyagent moins loin. Pourtant une partie d'entre eux pourraient être classés instables. **Les secteurs fortement exposés et instables ont perdu en emploi depuis 2001 respectivement 4,2% et 1,2% par an⁴⁸.**

Selon P.N. Giraud⁴⁹, le PIB dépendrait essentiellement du nombre d'emplois nomades, de leurs revenus et de l'attrait des consommateurs pour les biens et services produits par des sédentaires. En conséquence il faut favoriser le maintien et le développement des emplois nomades (actuellement en diminution) et améliorer la productivité et la qualité des emplois sédentaires. Pour cela on ne peut s'appuyer uniquement sur les secteurs d'innovation et de marques : car ceux-ci représentent 12% des emplois industriels, et ils ne peuvent compenser les 50% et plus, des emplois « continentaux » menacés (chimie, raffinage...).

Rapatrifier l'industrie sur le territoire national se justifie à long terme. Mais tenant compte du fait que le degré d'éclatement des chaînes de valeur des firmes occidentales, japonaises ou coréennes est

⁴⁸ J.L. Beffa indique que, pour Air-Liquide, Lafarge, Saint Gobain, la France ne représente plus que 13% du chiffre d'affaires (Alternatives Economiques hors série n°93, « Comment sauver l'industrie ? »).

⁴⁹ Cf. l'article de Pierre-Noël Giraud, ingénieur général des Mines, professeur d'économie à Mines Paris Tech et à Paris Dauphine, LEMONDE.fr du 9 novembre 2011.

considérable⁵⁰, la question de P.N. Giraud est non pas « quelles industries garder ? », mais « **quelle part des chaînes de valeur de la production globale devrions nous garder ?** »

Pour répondre à cette question il faut considérer un horizon de 15 à 20 ans : horizon auquel la compétitivité prix chinoise aura probablement disparu. Si le territoire européen n'a pas maintenu les compétences entre temps, il ne pourra les reconstituer rapidement car ils reposent sur un capital humain qui demande à nouveau 20 à 30 ans de rattrapage. Il est donc légitime d'instaurer la protection des parties de chaîne de valeur à fort capital humain, actuellement temporairement non compétitives avec l'Inde ou la Chine. Ceci est une stratégie à l'opposé des accords multifibres. Ce n'est pas une stratégie défensive, c'est une stratégie d'optimisation à long terme.

Quelles règles promouvoir ?

Les débats sur la politique à mener se situent de plus en plus dans une position intermédiaire. Ils ne prônent **ni le protectionnisme, ni le libre-échange**, mais considèrent que la protection de certains segments de la chaîne de valeur doit être envisagée (P-N. Giraud) et que la protection commerciale ne doit pas signifier repli sur soi (J-L. Gréau).

Le respect des conditions sociales et environnementales édictées par l'Union Européenne pourrait être la base d'un **accès qualifié au marché européen** (Pascal Canfin):

- Processus de production respectant les conventions de l'OIT ;
- Normes européennes sur les produits respectant le règlement Reach qui interdit 30 000 substances nocives.

Ceci suppose de vérifier le respect des engagements par des contrôles aux frontières et des sanctions en cas de fraude.

Favoriser une stratégie coopérative avec les pays émergents?

En effet, par exemple la compétition avec les Chinois se fait à armes inégales : protection du marché intérieur chinois, transferts de technologie, constitution d'oligopoles chinois compétitifs dans les grands secteurs jugés stratégiques et incitation à l'internationalisation de ces oligopoles en mettant à leur disposition des capacités d'investissement quasiment illimitées⁵¹. Selon P.N. Giraud, **il serait grand temps de rééquilibrer les règles du jeu économique entre les pays émergents et l'Europe** : bienvenue aux biens et services chinois et indiens à condition qu'une part de la valeur ajoutée soit localisée en Europe qu'il s'agisse de production, d'investissement et même de recherche, mais en utilisant nos ressources. Il y aurait alors place pour des **stratégies coopératives**. Cette stratégie pourrait s'accompagner de l'industrialisation de l'Afrique. Il ne s'agit pas de se protéger mais de négocier avec des menaces crédibles de traitement réciproque et d'instaurer une coopération des

⁵⁰ Un appareil électronique grand public innovant est conçu en Californie, son lancement est conçu et piloté de Londres, le financement de Wall Street, les composants sont fabriqués au Japon ou à Taïwan ou en Corée ou en Chine ou au Vietnam, les matières premières viennent souvent d'ailleurs ; le montage peu mécanisé se fait en Chine dans de gigantesques usines, la commercialisation a lieu dans des réseaux spécialisés par zone, et les produits sont liés à la vente de logiciels et d'accès aux réseaux, produits eux-mêmes en chaînes de valeur éclatées. Ainsi les firmes indiennes et chinoises ont pu pratiquement s'insérer dans toutes les chaînes de valeur en développant leurs propres capacités.

⁵¹ Grâce aux fonds souverains et à la banque centrale et ses réserves de 3 500 milliards \$.

politiques économiques et monétaires. « À l'Europe resterait la 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 est hors d'atteinte à court terme. Raison de plus pour l'analyser et la promouvoir.»

Par le passé, les stratégies coopératives souvent évoquées par certains économistes ont été rarement (voire jamais) mises en œuvre. Il faudrait donc des mobiles politiques puissants pour que de telles stratégies se mettent en marche.

3.3.3. La bataille par la qualité plutôt que par les prix

La bataille par les prix a amené à une recherche effrénée de baisse des coûts induisant des implantations à l'étranger et la recherche de fournisseurs dans les pays émergents. Or cette politique a petit à petit rogné le tissu industriel français, si bien que nombre de biens n'y sont plus produits (téléviseurs, ordinateurs, téléphones portables, textiles...), et parmi les biens produits sur le sol français une partie importante de la fabrication se situe à l'étranger.

À l'opposé, l'Allemagne, spécialisée dans des produits de gamme moyenne, a privilégié la qualité et le service client. Elle a ainsi maintenu et même développé une grande partie de sa production sur son sol (machine outil, automobile, HIFI, électroménager, matériel électrique...), même si beaucoup de fournisseurs sont dans les pays de l'Est. Ses exportations se font en majorité vers la CEE, notamment vers la France. Par ailleurs la Chine est en train de devenir son premier partenaire commercial notamment grâce à la qualité de ses machines outils et de ses voitures de luxe. Le Japon a également bien défendu par la qualité sa production d'automobiles, d'ordinateurs et de robotique.

Les consommateurs sont sensibles à la qualité. Ils soutiendraient le marché intérieur si davantage de produits français de qualité leur étaient proposés. Cela d'autant plus que leur emploi maintenu protégerait leur pouvoir d'achat. Avec l'approfondissement de la crise, le succès du « Made in France », pour l'instant verbal, dans les propos entendus dans tous les milieux en France, fait espérer ce soutien, à condition que le produit existe et soit de qualité, qu'il y ait un service client satisfaisant et que le prix ne soit pas exorbitant.

Un service après vente efficace doit tenir compte des besoins des clients, et corriger défauts et dysfonctionnements. L'adaptation à la demande est un facteur puissant de montée en qualité. Sur ce plan, une différence culturelle sensible se fait jour entre l'Allemagne et la France, où certains commerciaux obnubilés par le rendement (sans doute poussés dans cette voie par leur direction) négligent la prise en compte efficace des demandes des clients. La façon dont sont traitées les réclamations, ou simples demandes de renseignements, qui passent par les centres d'appel, témoigne du mépris ambiant où sont tenus les clients. Si ce mépris de la clientèle risque de gagner le secteur industriel, il est urgent de redresser la barre ! Face au service client allemand, les Français seraient vite disqualifiés. Les directions commerciales des entreprises doivent infléchir leurs consignes à leurs commerciaux en ce sens.

La bataille pour la qualité est un facteur essentiel de ré-industrialisation.

4. Les acteurs majeurs

4.1. L'Europe

4.1.1. Pourquoi sommes nous mal orientés

- **Echec de la stratégie de Lisbonne :**

Inspirée par le lobby néolibéral de quelques grands patrons, elle visait notamment à promouvoir en Europe l'industrie de la connaissance. Cette expression peu claire, en glorifiant la connaissance⁵², masque l'oubli de l'industrie dans son ensemble. En effet le développement du numérique est fondamental, inéluctable, porteur d'une véritable révolution de la production, de la communication, de la société. Mais il est aussi porteur de restructurations de la production, de pertes d'emplois, de délocalisations. Enfin, il ne peut être l'apanage d'une seule région du monde, car il est par essence délocalisable. Depuis il n'y a pas eu de progrès ni dans des créations d'industries très nouvelles, ni dans les créations d'emplois.

Par ailleurs le traité contenait en son sein un blocage rédhibitoire : l'impossibilité de faire évoluer la réglementation sociale car toute nouvelle mesure doit être votée à l'unanimité pour être prise en compte, ceci revient à verrouiller la législation sociale actuelle.

- Depuis la reconnaissance de cet échec, les projets demeurent dans le même esprit : **Europe 2020** prône une régression sociale inadmissible. Quant au dernier rapport⁵³, il reste attaché aux mêmes concepts et intervient dans la politique des États toujours dans le sens de politiques restrictives : il recommande par exemple à la France de ne pas augmenter le SMIC.
- **L'euro fort** pénalise nos exportations

4.1.2. Vers des solutions

- Construire une politique industrielle européenne : avec **500 millions de consommateurs** l'Europe pourrait constituer un espace économique puissant, s'il visait à s'homogénéiser et à promouvoir des directions innovantes. Face à des pays émergents dont le potentiel scientifique augmente chaque jour à grande vitesse, l'Europe est à un tournant.

Lancer des programmes sur des thèmes d'actualité à forte potentialité sur le territoire européen : **l'énergie, les transports, l'habitat**. Les projets écologiques bénéficieront d'économie d'échelle et les prix baisseront ; il y aura des effets vertueux sur d'autres secteurs : la santé de la population, les économies d'énergie orienteront la consommation autrement. Cela pourra entraîner une **gestion par les pouvoirs publics de secteurs stratégiques** (eaux, énergie).

Cela suppose de **définir une politique industrielle européenne coopérative**, et non dominée par l'obsession de la libre concurrence, qui aurait pour but de promouvoir, encourager, stimuler des industries d'avenir, et nécessiterait de surmonter les déséquilibres actuels entre

⁵² Qui serait contre la connaissance ?

⁵³ Cf. Macroeconomic Imbalance Procedure, European Commission, Economic and Financial Affairs, 2012.

pays exportateurs de produits industriels (Allemagne) et pays importateurs (Europe du sud), la France étant entre les deux. Ceci suppose aussi une politique cohérente vis-à-vis des importations en provenance des pays émergents.

- **Harmoniser la fiscalité et la couverture sociale**

Les législations du travail, de la fiscalité, des protections sociales, et les règles du dialogue social sont actuellement divergentes et favorisent une concurrence effrénée. L'exemple d'Airbus montre que, pour de très gros projets industriels, la coopération entre États est fructueuse et nécessaire, et que les décalages sociaux peuvent et doivent être surmontés.

Eviter des politiques fiscales implicitement néfastes à l'industrie.

Au nom de la libre concurrence, la Commission européenne a par exemple poussé certaines législations néfastes pour l'industrie en matière bancaire (privatisations). Un exemple à ne pas suivre reste emblématique : en Allemagne ce type de politique a visé notamment les liens entre les banques et l'industrie quand Schroeder a instauré des franchises d'impôt sur les plus values sur les ventes d'actions, de nombreuses banques ont vendu les actions qu'elles détenaient dans l'industrie. Le modèle allemand de l'Hausbank⁵⁴ en a été bousculé alors qu'il est si favorable au financement stable de l'industrie. Car en Allemagne, un financement bancaire éclairé reste disponible au sein de banques publiques et régionales et repose sur une vision à long terme de l'essor industriel⁵⁵. On voit sur cet exemple que certaines mesures poussent implicitement à la désindustrialisation. C'est pourquoi toute nouvelle mesure doit être étudiée de près pour éviter les effets pervers.

- **Une bonne réglementation sur les produits est facteur de progrès social.** Les **normes industrielles** font peur aux chefs d'entreprise qui n'aiment pas les contraintes. Toutefois une harmonisation au niveau européen et une réglementation sur les importations pourraient aider à les faire accepter (respect du règlement Reach interdisant 30 000 substances chimiques nocives par exemple). Elles sont indispensables pour protéger les populations et contribuent à protéger certains marchés (Thuasne et la sécurité sociale). S'engager dans cette voie (normes, clause Carbone...) suppose de contrôler les lobbies et d'imposer la transparence.
- Enfin **une politique de maintien du pouvoir d'achat**, voire augmentation, pousserait la consommation, éviterait la récession. Une politique industrielle est alors déterminante pour combattre le déséquilibre de la balance commerciale, afin que la hausse salariale ne bénéficie pas en priorité aux importations. La contradiction entre amélioration du pouvoir d'achat et maintien de la production sur le territoire national, donc maintien de l'emploi, doit être résolue par une réglementation des marchés internationaux (Cf. §3.3).

⁵⁴ Au modèle allemand de l'Hausbank s'oppose le modèle de banque à l'acte qui favorise en principe la concurrence entre les banques, mais les PME ont rarement le pouvoir de mettre en concurrence les banques. Quant aux GE elles se financent de plus en plus sur les marchés financiers.

⁵⁵ Cf. Les Echos du 1/08/2012 : « Le financement des PME, maillon fort du succès de l'économie allemande ».

Actuellement, l'ajustement par les salaires vise à réduire les droits des travailleurs car il n'y a aucun espoir qu'on puisse atteindre en France les salaires chinois 20 fois moins élevés qu'ici. Par ailleurs, l'utilisation en France de main d'œuvre en provenance d'autres pays européens via la sous-traitance confiée à des entreprises étrangères, exerce une très forte pression sur les salaires nationaux et les charges sociales. Cette situation, la plupart du temps illégale, constitue une concurrence déloyale avec les travailleurs nationaux. La législation doit être améliorée en France et en Europe, et être respectée grâce à des contrôles appropriés.

4.2. L'État

Quelles que soient les évolutions souhaitées, peut-on attendre des entreprises qu'elles les mettent en œuvre de leur propre initiative ? Pour obtenir une réorientation de la production, donc des entreprises, l'État doit jouer un rôle d'informateur, de coordinateur et d'incitateur. Il s'agit de construire une action à long terme, mais aussi à moyen et court terme reposant sur une **vision stratégique d'ensemble**. Ces trois horizons doivent s'articuler, comme ils s'articulent de fait dans une entreprise bien gérée.

4.2.1. La nature de l'intervention de l'État

La tâche est difficile car elle repose sur une analyse complexe. L'enjeu est celui de « l'indépendance industrielle ». Cette formulation dans sa radicalité est certes utopique tant la production industrielle est à l'heure actuelle fragmentée et internationalisée. Cependant, à l'image de « l'indépendance alimentaire », une nation qui ne produirait plus, ou presque plus, de biens industriels serait d'une grande vulnérabilité car entièrement dépendante de l'étranger. Il s'agit de construire un maillage de l'activité industrielle qui combatte le déclin de l'insertion de la France dans la production industrielle mondiale et regarnisse le territoire national d'activités et de compétences indispensables.

La première question posée est la définition de secteurs prioritaires :

- secteurs actuellement en bonne position et qu'il faut continuer à favoriser tout en anticipant l'avenir et de possibles mutations dans leur positionnement ;
- secteurs d'avenir susceptibles de relancer un cercle vertueux de la production française et de l'emploi : par exemple secteurs stratégiques avec des modes de productions nouveaux à fort contenu en R&D (comme l'énergie), ou secteurs s'articulant sur une reconception sociale de son usage (comme les transports) ;
- secteurs susceptibles de rétablir la cohérence des filières sur le sol français (ou européen si une coordination se met en place), car ils produisent des biens qui permettent aux secteurs précédents d'exister ;
- les secteurs de biens de consommation standard assurant un meilleur équilibre des échanges commerciaux et une production de proximité.

L'éventail est donc large. Dans les deux dernières rubriques, il ne s'agit pas tant de définir des secteurs prioritaires que d'éviter les délocalisations et favoriser les relocalisations, notamment pour les sous-traitants. Pour cela une connaissance des processus productifs est nécessaire et les mesures incitatives concernent plus les entreprises au cas par cas que les

secteurs en tant que tels. L'appui à la décision relevant néanmoins d'une vision stratégique d'ensemble.

Concernant les secteurs d'avenir, comme le dit Gilles Le Blanc⁵⁶, nul ne peut savoir lesquels s'imposeront. Il importe « de préserver une certaine diversité d'explorations technologiques afin de ne pas se retrouver hors-jeu. (...) La concentration et l'intensité de la R&D ne garantissent pas le succès sur le marché. (...) Une coordination européenne sera nécessaire pour éviter bien des gaspillages tout en animant une variété technologique à l'échelle du continent. Elle imposera cependant l'invention de nouveaux mécanismes, fort différents de ceux ayant réussi dans le passé, qui reposaient sur un partage de tâches et une spécialisation par pays » (comme Airbus ou Ariane).

Pour arriver à cette relance industrielle des mesures incitatives devront être prises sur les plans règlementaire, fiscal, social. L'intervention doit être ciblée, parfois contraignante, parfois souple et mesurée : le développement de projets dans les entreprises relève de l'appréciation par l'entreprise des opportunités industrielles, mais elles doivent s'insérer dans les objectifs d'ensemble et alors pouvoir être favorisées par l'État. La nature et le niveau de l'incitation doivent être dosés. Stimuler les entreprises à rester sur le sol français en favorisant leur modernisation comme cela a été fait en Allemagne (Cf. J.L. Beffa, Problèmes économiques 23 mai 2012). La pression fiscale doit encourager la production sur le sol français et concerner au premier chef l'industrie. À titre d'exemple, J.L. Beffa préconise que le Crédit Impôt Recherche soit attribué uniquement à l'industrie, et soit conditionné par le maintien de la recherche sur le territoire national.

On a signalé plus haut la nécessité d'assainir les relations inter-entreprise, de stimuler et favoriser la recherche, d'implanter en France des activités rendant leur cohésion aux filières, l'urgence de maintenir compétence et savoir faire, d'initier des activités de reconversion énergétique. Pour mener à bien ces objectifs, l'analyse doit être approfondie. Toute mesure doit être mûrement réfléchie et ses effets anticipés par des travaux d'étude et de nombreuses consultations où spécialistes, industriels et partenaires sociaux joueront pleinement leur rôle. Une fois les décisions prises et entrées en vigueur, une surveillance de l'atteinte des objectifs et des conséquences doit permettre de chiffrer et d'améliorer. Seul un **pilotage concerté** peut mener à bien un tel processus.

Plusieurs auteurs, chefs d'entreprises, économistes ont pris position pour pousser à promouvoir l'État stratège. Selon J.L. Beffa, l'Etat doit choisir le modèle de développement économique et il a le pouvoir de l'imposer par les lois et décrets nécessaires. Il peut et doit donc choisir le modèle commercial-industriel qui fait ses preuves dans de nombreux pays (exemples Chine, Corée du Sud, la plupart des BRICS) aux dépens du modèle libéral financier en vigueur actuellement en France.

⁵⁶ Membre de Mines Paris Tech, propos publiés dans Alternatives Economiques Hors série n°93, « Comment sauver l'industrie ? »

Trois facteurs distinguent les différents modèles : le système d'innovation, le type de relations sociales et le rôle dévolu à l'actionnaire, ce troisième facteur étant déterminant ! JL Beffa prône de restituer le pouvoir du Conseil d'Administration par rapport à la toute-puissance de l'actionnaire, avec représentation des salariés au CA, qui permettrait des stratégies de long terme.

L'Etat doit retrouver un rôle fort qui va bien au-delà de la simple incitation.

Par exemple, l'Etat peut et doit soutenir les programmes industriels ambitieux, avoir des réflexions sur les stratégies technologiques et industrielles. A cet égard il estime malheureux que l'Agence de l'Innovation Industrielle créée par J. Chirac ait été abandonnée par N. Sarkozy. D'autant que l'aide laissait l'initiative aux chercheurs et favorisait les synergies.

Redéfinir un Etat stratège qui ne se substitue pas aux mécanismes des entreprises, ni à l'avis des chercheurs dont il faut tenir compte tel serait le défi. Cela suppose de remettre en vigueur des programmes ambitieux et ciblés en associant PME et laboratoires publics et d'instaurer une différenciation des politiques fiscales en fonction des secteurs (distinction entre métiers mondiaux et régionaux, par exemple).

4.2.2. Le maintien du savoir faire sur le territoire national

Pour maintenir l'indépendance de la France et de l'Europe il convient de poser le problème de la conservation du **savoir nécessaire pour réaliser un produit de A à Z**. Donc de maintenir les filières au moins sur ce qui est le plus stratégique. Cette stratégie à moyen et long terme fait partie de la stratégie aux USA où est préservé le savoir faire productif en finançant la maintenance technologique. Ce sont les militaires qui financent cette maintenance, elle est donc surtout orientée Défense, mais cela déborde sur des technologies non militaires. En France et même en Europe il n'y aurait rien de tel.

Le maintien du savoir faire à court et moyen terme a été le souci de l'Allemagne où les salariés de nombreuses entreprises ont été mis en **chômage technique pendant la crise**⁵⁷, si bien que dès la reprise la production a pu reprendre immédiatement. Tandis qu'en France les licenciements ou mises à la retraite anticipées ont provoqué des goulets d'étranglement.

Enfin le maintien sur le sol français des productions de secteurs traditionnels permettrait de conserver le maillage du territoire, et de satisfaire les besoins des consommateurs nationaux **sans détérioration de la balance commerciale**.

4.2.3. Les productions qui devraient rester publiques ou semi-publiques

Les grands groupes publics ou semi publics se distinguent des grands groupes privés par la nature stratégique de leur activité (énergie, transports, aéronautique, défense). Ces activités imposent un fonctionnement en réseau. Le coût élevé de la mise en place et de l'entretien de ces réseaux rend nécessaire des économies d'échelle, d'où la très grande dimension de ces entreprises qui réalisent un maillage du territoire. L'importance des programmes à long terme et leur sécurisation rendent nécessaire l'intervention de l'État. Ces missions d'intérêt général conditionnent l'ensemble de la vie économique et son développement. La qualité

⁵⁷ Avec financement de l'état.

des infrastructures en France est une des conditions de l'attractivité de ses territoires. La stratégie de ces grands groupes et leur financement doit se décider au niveau national et nécessite l'implication de l'État. La concertation au niveau européen devrait ouvrir des perspectives de grande ampleur.

Dans maintes circonstances l'insoutenabilité de la privatisation à outrance a pu être constatée car celle-ci néglige sécurité et maintenance. C'est le cas des centrales nucléaires qui doivent rester dans le secteur public. Le dévouement des employés d'EDF lors des grandes tempêtes en France montre que la culture de service public est efficace. L'exemple *a contrario* de l'Angleterre le prouve avec les privatisations dans les chemins de fer et les hôpitaux entraînant accidents et dysfonctionnements tels que le retour à une politique publique a été nécessaire. Il en est de même du traitement de l'eau où de plus en plus de communes reprennent la gestion de l'eau, la privatisation s'étant révélée chère et inefficace pour assurer la qualité. Les conceptions de la Commission européenne sur les réseaux se heurtent parfois aux conceptions françaises⁵⁸, des négociations pour la convaincre sont nécessaires.

4.2.4. Une politique d'accès aux matières premières

Les moyens de produire passent par l'accès aux matières premières. Celui-ci est actuellement régi par une conception néocoloniale des approvisionnements : extractions à l'étranger dans des conditions d'insalubrité scandaleuses (Uranium au Niger, Lithium en Chine...). La pouvoir actuel de certains États sur l'extraction et l'exportation de certaines matières premières (gaz russe, terres rares en Chine) invite à une réflexion stratégique.

On peut s'interroger sur l'existence d'une politique française, voire européenne sur les matières premières. Un recentrage sur le territoire français d'une politique minière et d'une politique de reconversion énergétique devrait être approfondi. Une réflexion géopolitique d'envergure s'impose où les conditions sanitaires de production et l'indépendance énergétique nationale sont des objectifs incontournables que l'État doit prendre en charge.

4.2.5. L'anticipation des besoins et la formation permanente doivent coïncider avec l'évolution de l'industrie

L'évolution de l'industrie, engendrée par les mutations technologiques dans les secteurs, l'apparition de nouveaux secteurs et l'obsolescence d'autres, doit être connue, suivie, anticipée. Patronat et syndicats doivent se concerter et partager l'établissement du diagnostic des transformations à mener. Reconversions et formation professionnelle permanente doivent être une préoccupation constante sans créer l'exclusion et permettant d'établir des plans de carrière.

Contrôle du financement et de la gestion de cette formation doit être prise en main par l'état pour garantir son efficacité et sa modernité et éradiquer les sinécures scandaleuses que s'arrogent certaines entreprises de formation.

4.2.6. La bataille judiciaire et juridictionnelle

La désindustrialisation passe souvent par une utilisation du droit où droit du travail et droit des sociétés ont vu leurs rôles respectifs changer.

⁵⁸ Comme les récents projets sur le regroupement de la SNCF avec les infrastructures l'ont révélé.

Actuellement on assiste à une transition du droit « à la française » vers le droit anglo-saxon. De plus la cour de cassation est désormais tenue de prendre en compte la juridiction communautaire (Cour de Strasbourg et Cour du Luxembourg). Les traités ont entraîné une multiplicité des normes qui nécessitent une interprétation de la part du juge. La Cour de Justice Européenne a pris des décisions en droit du travail, domaine qui jusqu'à une date récente n'était pas de son ressort.

Le droit des sociétés vise à faire respecter la liberté d'entreprendre, et dans les décisions récentes il prime sur le droit du travail et le droit environnemental (Cf. cas de pollution des sites). Pour les salariés, on s'est orienté vers une protection de l'indemnisation plutôt qu'une protection de l'emploi. On fait valoir l'intérêt patrimonial de la société, mais aussi parfois des salariés et cadres qui ont intérêt à partir avec un « chèque valise ». A cet égard les AGS sont une assurance patronale, dans ce processus leur rôle revient souvent à financer les sociétés qui délocalisent.

Au sein des groupes il faut distinguer l'employeur contractuel et l'employeur décideur : la décision du groupe domine par rapport au choix des filiales, celui-ci choisit les gains de profit par rapport à la pérennité de l'emploi et de la production, même lorsque la filiale est viable.

Les groupes instrumentalisent le droit français de la faillite pour obtenir des fermetures et délocalisations au moindre coût : ils vident de substance les filiales qu'ils veulent fermer puis les mettent en faillite. De plus en plus de sociétés sont des SAS (2/3) propriétaires de filiales dans d'autres pays sous forme de SASU.

Il existe une résistance à cet état de fait de la part de magistrats et d'avocats des syndicats ou de comités d'entreprise, comme en témoignent plusieurs exemples d'arrêts : Vivéo, Edicon, Goodyear, Dassault Falcon, Metal Europ, DHL, Flodor filiale d'Unichips, Fralib dans Unilever⁵⁹.

En conclusion, on l'aura compris, réindustrialiser la France et l'Europe relève du domaine technique mais surtout politique.

Trois principes fondamentaux énoncés par Louis Gallois lors des états généraux de l'industrie :

- **L'industrie est indispensable à la prospérité française et européenne** : elle conditionne l'emploi, le positionnement dans le commerce international, l'indépendance technologique ;
- **Qui dit industrie dit production** : le modèle des entreprises industrielles « sans usine » entraîne perte de compétitivité et de compétence ;
- **Les avantages compétitifs ne doivent rien au hasard** : une politique ciblée et volontariste doit être construite.

⁵⁹ Une documentation approfondie est développée sur le site www.loysel.fr et dans les travaux d'Evelyne Serverin de l'université de Paris10- Nanterre.