Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

PREMIER MINISTRE

Commissariat général
à la stratégie
et à la prospective

NOTE D'INTRODUCTION AU DÉBAT NATIONAL

SEPT. 2013

Quel modèle productif ?

Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale la France a su mettre en place un modèle productif efficace qui lui a assuré une croissance soutenue et un taux de chômage faible : ce sont les "Trente Glorieuses". Ce modèle, qui avait commencé à montrer ses limites dans les années 1980, s'est difficilement adapté à la mondialisation et au renouvellement accéléré des produits et des processus induit par l'innovation. Les atouts de la France dans certains domaines (infrastructures, très grandes entreprises, formation des élites, démographie) sont compensés par de réelles faiblesses dans d'autres, le chômage a augmenté et les positions dans l'échange international se sont continuellement dégradées. La croissance potentielle a ralenti. Ces résultats sont la conséquence d'un ensemble de facteurs, comme la faiblesse du secteur exposé à la concurrence internationale, la stagnation des gains de productivité globale des facteurs, la baisse de la rentabilité des entreprises qui pèse sur leur capacité à innover et donc à exporter, un marché du travail dual, un système de formation initiale et continue rigide, une mauvaise coordination des institutions sur lesquelles repose ce modèle productif. La France doit aujourd'hui faire des choix décisifs pour rendre plus performant son modèle productif, tout en organisant sa transition vers une croissance soutenable. Ces choix portent notamment sur l'articulation entre le système de formation et l'emploi, l'organisation du marché du travail, le degré de concurrence dans le secteur abrité, la gouvernance et le financement des entreprises, ainsi que l'insertion dans le commerce international.

INTRODUCTION

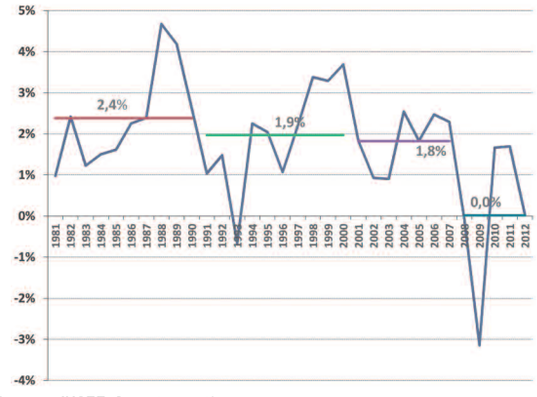
Les performances de l'économie française étaient décevantes dès avant le choc de 2008. Les atouts de la France dans certains domaines étant contrebalancés par des faiblesses dans d'autres, la croissance s'est progressivement réduite du fait d'un ralentissement du progrès technique. Dans le même temps, la balance commerciale s'est dégradée, et le taux de chômage n'est jamais descendu sous 7 %. Depuis 2008, l'économie française a montré qu'elle avait du mal à absorber le choc massif de la crise. Les atouts sont toujours là, mais les faiblesses ont pris le dessus. Pour mieux identifier l'origine des points faibles et fournir un diagnostic, plusieurs approches complémentaires peuvent être menées. La première souligne les déséquilibres macroéconomiques induits par les difficultés du secteur exposé à la concurrence internationale, qui regroupe l'industrie mais aussi les services échangeables. Une deuxième approche insiste sur les freins à l'innovation et à l'investissement dans les entreprises. Enfin, la troisième est plus systémique et souligne les incohérences des parties prenantes du système productif (système de formation, organisation de la R & D, relations interentreprises) au sein de chacune de ces parties et entre-elles. De ces diagnostics se dégagent trois questions, auxquelles des réponses claires devront être apportées. La première concerne les politiques visant à augmenter la croissance potentielle. Ces politiques doivent tenir compte de la demande sociale d'une croissance de qualité. La deuxième est relative à l'organisation du système productif, la cohérence entre les relations sociales, la gouvernance des entreprises, les institutions du marché du travail. Enfin, il faut s'interroger sur le type d'insertion de la France dans le commerce mondial.

CONSTATS

UN AFFAIBLISSEMENT PROGRESSIF DE LA CROISSANCE

Le taux de croissance moyen de l'économie française n'a cessé de décroître depuis plus de vingt ans (graphique 1). Il était de 2,4 % dans les années 1980, de 1,9 % dans les années 1990, de 1,8 % sur les années d'avant crise (2000-2007) et nul sur la période allant de 2008 à 2012.

GRAPHIQUE 1
TAUX DE CROISSANCE DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE DEPUIS 1980 ET PAR DÉCENNIE



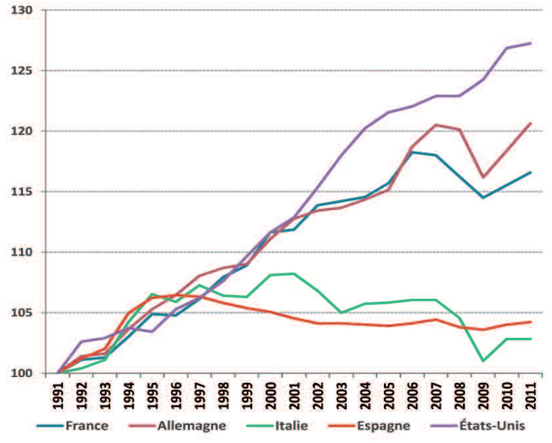
Source : INSEE, Comptes nationaux.

Une décomposition des sources de la croissance (encadré) montre qu'avant la crise ce ralentissement provenait d'un affaiblissement des gains de productivité globale des facteurs ("progrès technique"), les contributions du capital et du travail à la croissance étant stables dans le temps. Entre 2008 et 2010, la baisse du PIB correspond à un effondrement de la contribution du travail et des gains de productivité totale des facteurs, alors que la contribution du capital se maintient.

Bien que le rythme d'évolution du progrès technique dans l'ensemble de l'économie (graphique 2) ait suivi celui des États-Unis jusqu'au début des années 2000, la productivité américaine s'est accélérée à partir de cette date et celles de la France et de l'Allemagne ont ralenti. En Espagne et en Italie, une rupture s'est opérée au milieu des années 1990, marquée par une stagnation de la productivité totale des facteurs.

GRAPHIQUE 2
PRODUCTIVITÉ GLOBALE DES FACTEURS ENSEMBLE DE L'ÉCONOMIE

Base 100 = 1991



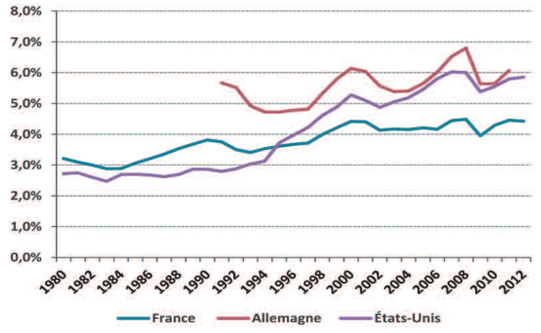
Source : OCDE.

La relative faiblesse des gains de productivité globale des facteurs dans l'économie résulte :

- d'un ralentissement de la croissance de la productivité des facteurs dans l'industrie ;
- d'une baisse du poids de l'industrie dans l'économie, alors même que c'est traditionnellement dans le secteur industriel que les gains de productivité sont les plus importants[1] ;
- d'une stagnation des gains de productivité globale des facteurs dans les services marchands alors qu'ils accéléraient dans ce secteur aux États-Unis[2].

Au niveau agrégé, l'investissement s'est bien tenu en France sur la période d'avant crise, contribuant à soutenir la croissance. Cependant, l'effort d'investissement des entreprises en machines et équipements est inférieur de près de 2 points à celui des entreprises allemandes et américaines (graphique 3). L'économie française se distingue ainsi de l'économie allemande non pas tant par la quantité totale d'investissements réalisés dans l'économie mais par la composition de ces investissements, moins tournés en France vers l'accroissement des capacités de production.

GRAPHIQUE 3
TAUX D'INVESTISSEMENT EN MACHINES ET ÉQUIPEMENTS



Sources : Comptes nationaux et base de données KLEMS.

La différence de comportement d'investissement des entreprises françaises par rapport aux entreprises américaines est notable pour les actifs incorporels[3]. Des travaux récents, comparant non seulement les stocks de capital en actifs intangibles retenus par les comptabilités nationales (logiciels, propriété artistique et littéraire, explorations minières) mais aussi de nouveaux actifs intangibles (le capital en R & D, design, recherche de marché, publicité, formation et le capital organisationnel), montrent que l'écart vis-à-vis des États-Unis provient principalement des investissements en logiciels, ce qui souligne le retard de la France dans la diffusion de l'économie numérique.

Concernant les dépenses de R & D, la France était dans la moyenne de l'OCDE jusqu'au début des années 2000 pour la part de ses dépenses dans le PIB, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui. L'écart s'est creusé vis-à-vis du Japon, des États-Unis et de l'Allemagne, et il s'est réduit vis-à-vis des pays émergents, de la Chine notamment.

UNE DÉGRADATION DES POSITIONS DANS L'ÉCHANGE INTERNATIONAL

La baisse tendancielle des parts de marché à l'exportation de la France résume sa moins bonne résistance à la concurrence internationale, notamment par rapport à l'Allemagne. Cet indicateur synthétise l'évolution des exportations par rapport à la demande étrangère de biens

1. D'après les données KLEMS, la moyenne de la croissance de la productivité globale de l'industrie a été de près de 3 % de 1991 à 2006, alors qu'elle n'a été que de l'ordre de 1 % pour les services marchands (hors services immobiliers).
2. D'après les données KLEMS, la source de l'accélération de la croissance de la productivité des facteurs dans les services aux États-Unis ne vient pas des services financiers mais des autres secteurs marchands.
3. Or ceux-ci ont contribué pour plus de la moitié aux gains de productivité du travail entre 1995 et 2007.

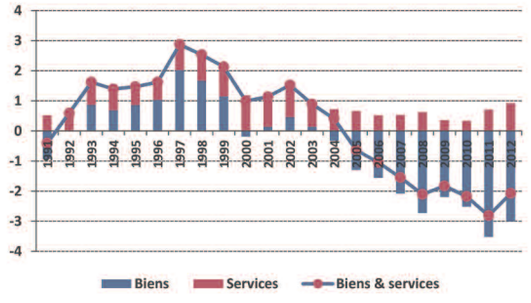
et services. Ainsi, la part de marché de la France a diminué de 6 % en 1994 à moins de 4 % en 2012 alors que l'Allemagne est parvenue à maintenir sa performance. Sur la même période, les États-Unis, l'Italie et l'Espagne ont aussi connu une baisse tendancielle de leurs parts de marché à l'exportation.

Cette moindre compétitivité, alors même que les importations restent dynamiques, se traduit par un déséquilibre de la balance courante qui atteint 2,2 % du PIB en 2012. La balance commerciale de la France se dégrade du fait des échanges de biens (graphique 4), ce qui révèle la faiblesse de l'industrie. À l'inverse, les échanges de services présentent un surplus stable dans le temps mais insuffisant pour compenser le déficit. Par ailleurs, il existe un net contraste entre, d'une part, la France, pour laquelle les services représentent plus d'un cinquième[4] de ses exportations et dégagent un surplus et, d'autre part, l'Allemagne, déficitaire dans les échanges de services qui ne comptent par ailleurs que pour 15 % de l'ensemble de ses exportations.

Au sein des échanges de services, les revenus du tourisme occupent une place importante. Ils atteignent plus de 7 % du PIB en 2012. La France figure au premier rang pour le nombre de séjours de touristes étrangers et se classe troisième pour les recettes (après les États-Unis et l'Espagne), dans un contexte de progression de la demande touristique internationale, en provenance des pays émergents notamment.

GRAPHIQUE 4
CONTRIBUTIONS DES ÉCHANGES DE BIENS ET SERVICES AU SOLDE DE LA BALANCE COMMERCIALE EN FRANCE

en % du PIB



Source : INSEE.

UN SOUS-EMPLOI ÉLEVÉ ET DES DYSFONCTIONNEMENTS DU MARCHÉ DU TRAVAIL

En comparaison internationale et sur longue période, la France présente un taux de chômage élevé

Selon les données harmonisées de l'OCDE, le taux de chômage atteint en France 10,2 % contre 5,4 % en Allemagne et 11,3 % dans la zone euro. La crise a très sévèrement touché les jeunes, les seniors et les immigrés. Par ailleurs, le taux de chômage de longue durée atteint 4,2 % fin 2012, contre 2,3 % en Allemagne et 5,7 % dans la zone Euro.

Depuis le début des années 2000, le taux d'emploi en France a légèrement augmenté (+ 2 points), en raison de la forte progression de l'emploi féminin[5]. Fin 2012, il atteint 63,9 % de la population en âge de travailler. Le taux d'emploi en France est cependant encore inférieur à ceux observés chez nos principaux partenaires européens : près de 73 % de la population en âge de travailler est employée en Allemagne, 75 % aux Pays-Bas et plus de 70 % au Royaume-Uni. Atteindre l'objectif fixé par la Commission européenne, dans le cadre de la Stratégie Europe 2020, d'un taux d'emploi de 70 % permettrait d'accroître le potentiel de croissance de 0,5 %. Au sein de l'Union européenne, la France se distingue notamment par des taux d'activité faibles parmi les jeunes (15-24 ans) et les seniors (plus de 55 ans) et élevé parmi les 25-54 ans.

Le marché du travail est dual et la probabilité de transition d'un emploi instable à un emploi permanent est très faible

Un noyau de salariés bénéficie d'un emploi plutôt protégé : ce noyau stable (imparfaitement mesuré par le poids des travailleurs ayant au moins dix ans d'ancienneté dans l'entreprise) apparaît relativement important en France : 45,6 % de la population totale en emploi en 2011 contre, en moyenne, 36,5 % dans l'OCDE et 42,2 % dans l'Union européenne (UE 15).

Le poids des emplois temporaires en France est passé de 6 % en 1982 à 15 % en 2012 (contre par exemple 6,5 % au Royaume-Uni, 8,5 % au Danemark et 13,8 % environ en Italie et en Allemagne). Il en résulte une rotation accrue de la main-d'œuvre qui se concentre sur certains sec-

4. Chiffre calculé d'après les données de l'OMC, *Profils commerciaux 2012*, Genève, 2012 http://www.wto.org/french/res_f/booksp_f/anrep_f/trade_profiles12_f.pdf.

5. Sur la période allant de 2000 à 2012, il a diminué de près d'un point parmi les hommes à 67,9 % et a augmenté de plus de cinq points parmi les femmes à 60 %. Depuis le début de la crise en 2008, le taux d'emploi des hommes a diminué de plus de deux points et est resté quasi stable parmi les femmes.

teurs, notamment des services, qui sont fortement créateurs d'emplois mais de moindre qualité (salaires, conditions de travail, durée du travail, mobilité, etc.).

Cette dualité du marché du travail coexiste avec une polarisation croissante de l'emploi aux deux extrémités de l'échelle des qualifications. Cette polarisation n'est pas spécifique à l'économie française

ENCADRÉ : LA CROISSANCE POTENTIELLE

De quoi parle-t-on ?

La croissance potentielle donne une mesure de la croissance de long terme au regard des fondamentaux d'une économie. Elle peut être estimée à partir de ses trois principales composantes : la quantité de travail disponible (l'emploi), la quantité de capital mobilisable (l'investissement) et enfin la productivité globale des facteurs (PGF), qui traduit quant à elle le progrès technique et plus généralement l'ensemble des sources de croissance non prises en compte par l'emploi et l'investissement.

La PGF est un résidu qui, par ailleurs, peut être mieux mesuré en tenant compte de la contribution à la croissance non seulement des quantités de travail et de capital utilisées mais aussi de leur "qualité". Les prévisions de croissance potentielle se fondent habituellement sur le prolongement des tendances observées dans le passé.

Dans le passé, la productivité et l'investissement ont été les principaux moteurs de la croissance.

Sur la base des données de l'INSEE[6], entre 1983 et 2007 la croissance française a atteint 2,1 % en moyenne par an. Elle s'explique d'abord par l'augmentation de la productivité et la contribution du capital, et par celle du travail.

L'affaiblissement de la croissance potentielle, à partir du début des années 1990, provient d'une moindre contribution de la productivité globale des facteurs, le capital et le travail concourant de façon stable à la croissance (tableau A1). Ce constat n'est pas modifié lorsque l'on prend en compte la qualité des facteurs de production et pas uniquement leur quantité (tableau A2).

Dans les scénarios "moyens", les estimations de la croissance potentielle pour la France pour les dix années à venir sont de l'ordre de 1,5 % par an

Sur la base des tendances passées et compte tenu de la démographie, les prévisions de la croissance potentielle en France pour les dix années à venir sont autour de 1,4 % à 1,5 % en moyenne par an : l'OCDE et le FMI prévoient une croissance moyenne en France 1,5 % à l'horizon 2020 et la Commission européenne une croissance de l'ordre de 1,4 %.

L'impact de la crise sur la croissance potentielle est incertain.

Toutefois, les effets de la crise sur la croissance potentielle, qui passent généralement par une diminution du stock de capital, de l'investissement, une hausse du chômage et une baisse du taux d'activité, peuvent être durables. L'incertitude qui prévaut aujourd'hui sur l'ampleur de la crise et ses effets de long terme sur le fonctionnement de l'économie française rend difficiles les estimations de croissance potentielle. Dans ce cadre, des scénarios "noirs" peuvent être envisagés dans lesquels les contributions de tous les facteurs de production baissent sensiblement par rapport à leur valeurs d'avant crise. Si le maintien, voire l'augmentation, de la participation au marché du travail en France depuis la crise est un facteur d'optimisme, l'évolution de la productivité totale des facteurs est un sujet d'inquiétude. On ne peut exclure totalement un scénario "à l'italienne", où les gains de productivité totale des facteurs seraient durablement nuls. La croissance potentielle de la France serait amputée de 0,7 à 1,1 point de pourcentage par rapport au scénario "moyen" des institutions internationales : la croissance potentielle de la France pour les dix années à venir serait alors de l'ordre de 0,3 % à 0,7 %.

TABLEAU A1. DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE EN FRANCE SUR LA PÉRIODE 1983-2010 SANS PRISE EN COMPTE DE LA QUALITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION

	Croissance de la valeur ajoutée	Contribution du travail	Contribution du capital	Productivité globale des facteurs sans hétérogénéité des facteurs
1983-2007	2,1%	0,1%	0,6%	1,4%
1983-1989	2,5%	-0,1%	0,6%	1,9%
1990-1999	1,9%	0,0%	0,6%	1,2%
2000-2007	2,0%	0,2%	0,6%	1,1%
2008-2010	-0,4%	-0,3%	0,7%	-0,9%

Source : Cabannes P.-Y. , Montaut A. et Pionner P.-A. (2013)

TABLEAU A2. DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE EN FRANCE SUR LA PÉRIODE 1983-2010 AVEC PRISE EN COMPTE DE LA QUALITÉ DES FACTEURS DE PRODUCTION

	Croissance de la valeur ajoutée	Contribution du travail	Contribution du capital	Productivité globale des facteurs avec hétérogénéité des facteurs
1983-2007	2,1%	0,3%	0,9%	0,9%
1983-1989	2,5%	0,2%	0,8%	1,5%
1990-1999	1,9%	0,4%	0,9%	0,6%
2000-2007	2,0%	0,4%	0,9%	0,7%
2008-2010	-0,4%	0,0%	0,8%	-1,2%

Source : Cabannes P.-Y. , Montaut A. et Pionner P.-A. (2013)

6. Cabannes P.-Y., Montaut A. et Pionner P.-A., (2013), "Évaluer la productivité globale des facteurs: l'apport d'une mesure de la qualité du capital et du travail", *L'économie française*, Édition 2013.

DIAGNOSTIC PROSPECTIF

Trois grandes approches non exclusives concourent au diagnostic des faiblesses relatives du modèle productif français. La première est macroéconomique. Elle insiste sur les déséquilibres générés par l'évolution des coûts et sur les effets du recul de l'industrie. La deuxième est microéconomique : elle part de l'entreprise pour souligner les freins à l'investissement et à l'innovation. La troisième est systémique et met en évidence le manque de cohérence des politiques et des institutions.

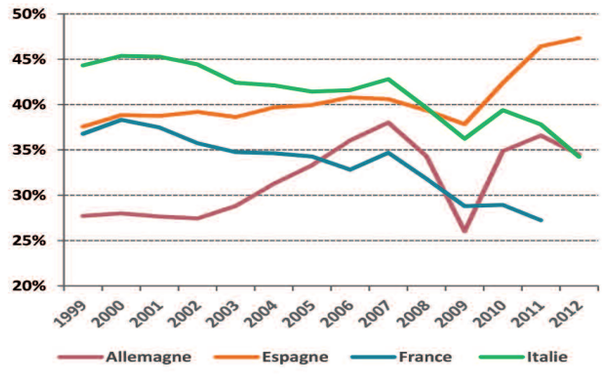
APPROCHE MACROÉCONOMIQUE

La baisse de la rentabilité des entreprises industrielles françaises pèse sur leur investissement et leur capacité à innover et à exporter.

Le problème de la croissance et du commerce international est le résultat de la faiblesse du secteur exportateur en France, c'est-à-dire de l'agriculture, de l'industrie et des services échangeables. L'industrie réalise près de 80 % des dépenses intérieures de R & D des entreprises et des exportations de biens et services. Le manque de dynamisme de l'industrie provient de la faiblesse des marges, elle-même résultant de l'inadéquation de la gamme élaborée par les entreprises françaises aux coûts de production. En effet, la France crée des biens de gamme moyenne à des coûts élevés. Elle subit donc la concurrence des pays comme l'Allemagne, fabriquant des biens de plus haute gamme à des coûts de plus en plus faibles et des pays fabriquant des biens de gamme inférieure avec des coûts bas. Pour faire face à cette concurrence internationale, les entreprises françaises doivent baisser leurs marges et donc leur capacité d'investissement et d'innovation.

De fait, la rentabilité des entreprises, mesurée par le taux de marge, est en recul manifeste. Le taux de marge est passé de 38 % dans les années 2000 à 35 % en 2012. Cette évolution masque de fortes disparités sectorielles. Durant la même période, le taux de marge de l'industrie chute de manière très importante puisqu'il passe de 33 % à 27 % (graphique 5), soit une baisse deux fois supérieure à la moyenne des autres branches. En comparaison, le taux de marge des entreprises industrielles allemandes et espagnoles a crû depuis le début des années 2000, alors qu'il a décru en Italie au même rythme qu'en France[7].

GRAPHIQUE 5
TAUX DE MARGE DE L'INDUSTRIE



Source : Commission européenne (base AMECO) ; calculs CGSP.

L'évolution des coûts montre que la contraction des marges des entreprises industrielles françaises ne résulte pas seulement de la dynamique des salaires mais provient aussi du prix des consommations intermédiaires (graphique 6). La hausse du prix des intrants a plusieurs origines. La hausse des prix des biens importés (matières premières notamment) est identique en France et en Allemagne et n'a donc pas d'effet majeur sur le différentiel de croissance du prix des entrants entre les deux pays. L'origine du différentiel est donc à trouver dans le fonctionnement de chaque économie.

- Le prix des consommations intermédiaires pour l'industrie dépend de l'évolution des salaires et de la productivité du travail dans les autres secteurs de l'économie, les services notamment. Les coûts salariaux unitaires (qui prennent en compte la productivité du travail) sont donc une première source de différentiel. La faible croissance des coûts salariaux unitaires en Allemagne par rapport à la France et au reste de l'Europe est bien connue. Une analyse plus précise montre que la divergence est bien plus manifeste dans le secteur des services marchands que dans l'industrie manufacturière.

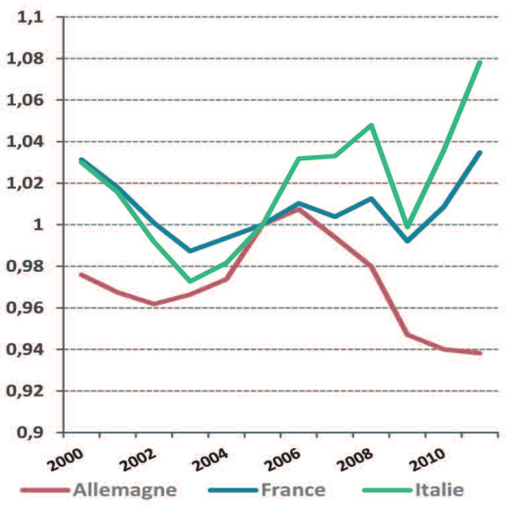
7. Concernant les taux de marge, seules les comparaisons des évolutions dans le temps d'un pays à l'autre sont pertinentes. Les niveaux de taux de marge ne peuvent pas être comparés d'un pays à l'autre, parce qu'ils dépendent, entre autres, de la composition fine du secteur en différentes industries et de l'intensité capitalistique de chacune.

- Le prix des consommations intermédiaires dépend aussi de plusieurs autres facteurs dont la dynamique en France et en Allemagne diffère, parmi lesquels : le prix de l'énergie payé par les entreprises[8], qui est plus élevé en Allemagne mais a augmenté moins vite, le prix du foncier[9], les impôts payés par les entreprises qui fournissent les intrants, les marges des entreprises dans le secteur des services aux entreprises.

Au niveau macroéconomique, ces éléments ne sont pas indépendants et peuvent se renforcer mutuellement. Par exemple, la hausse des prix immobiliers pèse sur les coûts directs des entreprises mais aussi sur les ménages et donc *in fine* sur les négociations salariales et la dynamique des salaires[10].

GRAPHIQUE 6
PRIX DES CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES DANS L'INDUSTRIE* /PRIX DE LA VALEUR AJOUTÉE DANS L'INDUSTRIE (INDICE BASE 1 = 2005)

* Hors consommations intermédiaires en produits industriels.



Source : OCDE, bases de données STAN.

Des politiques pour restaurer des prix des facteurs de production adéquats

Les politiques à mener pour favoriser le secteur exportateur français de biens et services consistent à restaurer les marges et à inciter à investir et à innover. Cela passe par la baisse du prix des consommations intermédiaires, comme par exemple celle des prix du foncier, mais aussi par une politique visant à réduire le coût des services aux entreprises, par exemple grâce à une intensification de la concurrence dans ce secteur. Par ailleurs, une fiscalité plus favorable à l'investissement, notamment pour les PME, permettrait d'augmenter les incitations à innover.

APPROCHE MICROÉCONOMIQUE

Le système productif français a du mal à faire émerger des entreprises de taille intermédiaire innovantes et exportatrices.

Une démographie des entreprises atypique dans tous les secteurs et une faible mobilité de la main-d'œuvre

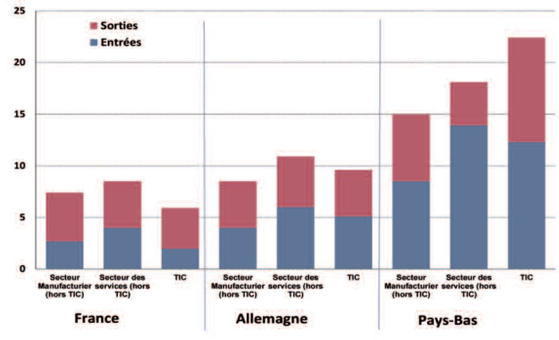
L'économie française s'appuie à la fois sur des grands groupes internationaux[11] et un grand nombre de PME. L'insuffisance d'entreprises de taille intermédiaire[12] en France est une des causes du faible dynamisme à l'exportation de la France. Il y a moins de 5 000 ETI en France et l'on estime qu'il y a deux fois moins d'entreprises de taille intermédiaire en France qu'en Allemagne ou en Grande-Bretagne[13]. La faiblesse du nombre d'ETI est le résultat des difficultés de croissance des PME, et souvent, du rachat des PME par des grandes entreprises[14]. La démographie des entreprises en France est atypique par rapport à celles de ses partenaires européens. Le pourcentage d'entreprises qui disparaissent chaque année est quasiment identique en France et en Allemagne

8. Cf. Bureau J.C., Fontagné L. et Martin P. (2013), "Energie et compétitivité", *Les notes du Conseil d'analyse économique,* n° 6, mai.
9. Trannoy. A et Wasmer E. (2013), "Comment modérer les prix de l'immobilier ?", Conseil d'analyse économique, février.
10. Au-delà de ses effets directs et indirects, la hausse des prix immobiliers a pu réduire la compétitivité des entreprises françaises *via* deux canaux : une moindre mobilité des salariés (cf. Babès M., Bigot R. et Hoibian S. (2012), "Les problèmes de logement des salariés affecteraient 40 % des entreprises", note de synthèse du CREDOC, avril) et une réduction de la capacité des entreprises à investir en machines et équipements : à taux d'investissement quasiment identiques, les entreprises françaises investissent moins en machines et équipements que les entreprises allemandes (cf. "L'inflation immobilière et ses conséquences pour l'économie française", dans Rapport économique social et financier pour le Projet de Loi de Finances pour 2013, et Artus P., Bozio A. et Garcia-Penalossa C. (2013), "Fiscalité des revenus", *Les notes du Conseil d'analyse économique,* n° 9, septembre).
11. Dans le classement Global 500 du magazine *Fortune* (classement par chiffre d'affaires), le nombre de "champions" attribué à la France était de 32 en 2012, plaçant la France en 4e position sur ce plan (ex aequo avec l'Allemagne, derrière les États-Unis, la Chine et le Japon).
12. Les ETI sont constituées des entreprises qui ont, d'une part, des effectifs compris entre 250 et 5 000 salariés et, d'autre part, un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard d'euros.
13. Voir le rapport "Les entreprises de taille intermédiaire (ETI)", DGCIS, 2010.
14. Voir Gallois L. (2012), "Pacte pour la compétitivité de l'industrie", rapport.

quel que soit le secteur d'activité concerné (secteur manufacturier hors TIC, services hors TIC, et secteur des TIC) (graphique 7). Cependant, le taux de création d'entreprises est bien supérieur en Allemagne à ce qu'il est en France, notamment dans le secteur des TIC. La comparaison avec les Pays-Bas est encore plus frappante : les destructions d'entreprises y sont certes plus importantes qu'en France, notamment dans le secteur des TIC, mais le taux de création d'entreprises y est presque trois fois plus élevé. Des travaux empiriques[15] montrent que la croissance de la productivité dépend du dynamisme de la démographie d'entreprise.

Un constat proche peut être établi sur les réallocations de main-d'œuvre. Si l'on s'intéresse au taux d'emplois créés et au taux d'emplois détruits dans chaque secteur, on observe aussi un moindre *turn-over* des emplois en France, notamment en comparaison des Pays-Bas. Ce n'est pas nécessairement une mauvaise chose en temps normal. Mais, dans les moments où l'innovation est cruciale, une bonne capacité de réallocation de la main-d'œuvre entre les firmes d'un même secteur ou entre les secteurs constitue un atout.

GRAPHIQUE 7
CRÉATION ET DESTRUCTION ANNUELLES D'ENTREPRISES PAR SECTEUR*



* Moyenne 2003-2007, en % du nombre d'entreprises du secteur.

Source : Bartelsman E. J. (2013), "ICT, Reallocation and Productivity", *Economic Paper*, n° 486, European Commission, DG for Economic and Financial Affairs, avril.

Le positionnement dans la chaîne de valeur ajoutée mondiale est peu favorable et la compétitivité "hors coût" s'est réduite

L'observation des prix pratiqués à l'exportation par les entreprises françaises montre que la dégradation des performances de la France provient d'un mauvais positionnement dans la chaîne de valeur ajoutée mondiale et/ou d'une perte de compétitivité hors prix plutôt qu'une perte de compétitivité prix.

- Un des traits caractéristiques de la mondialisation est la croissance du fractionnement des chaînes de valeur dont l'Allemagne a su profiter alors que la France a peiné à trouver sa place dans cette nouvelle division internationale du travail[16], ce qu'illustre la faiblesse des importations de consommations intermédiaires.
- Dans le même temps, le *made in France* bénéficie en général d'une moindre réputation en termes de qualité, de fiabilité et de service après-vente que les produits allemands. Cette réputation découle surtout d'un positionnement moins favorable en termes de niveau de gamme, en raison d'un moindre effort de différenciation des produits : la production réalisée en France mise moins sur des ressources immatérielles (compétences, savoirs particuliers) difficilement imitables et découlant de l'innovation technologique, organisationnelle ou commerciale.

Une capacité des PME à s'internationaliser grevée par un déficit de qualification de la main-d'œuvre

Les caractéristiques internes des entreprises sont les principaux déterminants de l'insertion sur les marchés mondiaux, devant les spécificités de leur pays d'origine et le secteur d'activité[17]. Les entreprises internationalisées sont en général plus grandes, plus productives, plus intensives en capital, sont davantage organisées en groupes et présentes dans les secteurs de forte ou de moyenne intensité technologique que ne le sont les entreprises domestiques. Un lien peut être établi entre la capacité d'internationalisation des entreprises et le degré de qualification de sa main-d'œuvre : la proportion d'emplois de niveau cadre/ingénieur est plus élevée dans

15. Nicoletti G. et Scarpetta S. (2003), "Regulation, productivity and growth", Banque mondiale.
16. Fontagné L. et Toubal F. (2011), "Commerce de biens intermédiaires et compétitivité. Prospective du couple franco-allemand", rapport du Sénat, n° 663.
17. Dhont-Peltrault E. et Gazaniol A. (2012), "Les ressources humaines, clé de l'internationalisation des entreprises françaises", *La Note d'analyse*, n° 269, Centre d'analyse stratégique, mars.

les entreprises internationalisées que dans les entreprises domestiques. Les compétences de gestion, de commercialisation, de logistique et les tâches complexes associées à l'internationalisation (droit international, fiscalité, négociation avec les intermédiaires de la chaîne de valeur) rendent nécessaire ce haut niveau de qualification.

Le recrutement de profils qualifiés et la gestion des compétences dans les PME/ETI se heurtent à des freins connus : la difficulté à s'aligner sur les salaires et les avantages sociaux des grandes entreprises, à mettre en place des systèmes de gestion d'optimisation des compétences (formation continue, capacité d'anticipation des besoins de compétences), l'insuffisance de partenariat entre les PME/ETI et les organismes de formation et d'apprentissage (universités et grandes écoles). Le poids des débouchés traditionnels des formations les plus prestigieuses, principalement au sein de la haute fonction publique et des grands groupes internationalisés – ou du secteur audit/conseil/finance qui les conseille – assèche le vivier d'excellence pour innover, créer des entreprises et développer les PME/ETI.

La France peine à attirer les talents étrangers

Une autre cause de la faible ouverture internationale des entreprises françaises est la faible utilisation des talents étrangers. L'immigration de travail est faible : 9 % des premiers titres délivrés en 2012 répondaient à un motif professionnel contre 20 % en Grande-Bretagne, en Espagne, en Italie et au Canada. L'immigration estudiantine, source d'intégration de la France dans la mondialisation, est significative (30 % des flux annuels de migrants) : en 2012, 288 500 étudiants étrangers étaient inscrits dans les universités françaises, faisant de la France le cinquième pays d'accueil dans le monde, proche de l'Allemagne et loin derrière le Royaume-Uni. Mais la croissance du nombre d'étudiants étrangers est beaucoup plus rapide au Royaume-Uni.

Des politiques pour stimuler des énergies

Pourquoi les entreprises françaises ne croissent-elles pas ? Pourquoi ne se positionnent-elles pas sur l'innovation ? Une première réponse est la complexité et l'instabilité de l'environnement réglementaire et fiscal en France. Cette complexité concerne aussi le marché du travail, et l'empilement des normes qui provient parfois de la surtransposition des directives européennes[18]. Un effort de simplification est essentiel pour les entreprises et pour les salariés. Ensuite, l'environnement économique reste peu favorable aux PME et ETI. Par exemple, le taux d'impôt sur les sociétés est plus élevé pour les entreprises intermédiaires que pour les grandes entreprises. Au-delà des grandes entreprises qui sont les pivots des filières, il faut réfléchir à une politique en faveur des nouveaux entrants et de l'innovation.

APPROCHE SYSTÉMIQUE

Le système productif français manque de cohérence.

La lecture systémique insiste sur le manque de cohérence du modèle productif français. La relation entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants fait partie de ces déficits de coordination qui pénalisent à terme chacun des acteurs. Ce déficit de cohérence concerne aussi le système d'innovation et les relations sociales en entreprise.

Les relations interentreprises sont difficiles.

L'organisation industrielle française souffre des mauvaises relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Le non-respect des délais de paiement engendre une charge de financement au détriment des PME. En particulier, les grandes entreprises paient leurs fournisseurs avec des délais nettement plus élevés que les PME ou les ETI. En 2011, les délais sont de 53,1 jours pour les PME et de 65,1 jours pour les grandes entreprise[19]. Les comparaisons internationales montrent que les délais de paiement sont plus élevés en France qu'en Allemagne[20]. De manière générale, la médiation interentreprise a identifié plus de trente mauvaises pratiques, qui consistent pour un donneur d'ordre à imposer des clauses déséquilibrées, lors de l'écriture des contrats ou au moment de leur exécution. Ces mauvaises pratiques freinent le développement des PME françaises, car elles les empêchent d'avoir les ressources nécessaires à la stabilité.

18. Voir Mandon T. (2013), "La simplification collaborative", rapport de synthèse, Mission parlementaire de simplification de l'environnement réglementaire et fiscal des entreprises.
19. Données du rapport du Sénat "Les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants dans le domaine de l'industrie", rédigé par Martial Bourquin.
20. Voir par exemple le baromètre des pratiques de paiement en Europe réalisé par Atradius en mai 2012.

Les atouts de la France en matière d'innovation ne sont pas pleinement exploités

Le système d'innovation de la France est parmi les mieux classés, mais il peine à exprimer tout son potentiel productif. Malgré les points forts reconnus de la France (proportion de chercheurs dans la population, nombre de diplômés du supérieur en sciences et technologies), les performances du système d'innovation français sont en effet décevantes. Selon l'indicateur synthétique de performance d'innovation de la Commission européenne, la France se situe actuellement au-dessus de la moyenne de l'UE 27, loin devant les grands pays émergents (Chine, Inde, Brésil, etc.), mais aussi en retrait par rapport aux pays les plus innovants (Suisse, Suède, Danemark, Corée du Sud, États-Unis, Allemagne, Japon). Ce classement est corroboré par l'indicateur synthétique de performance d'innovation du rapport commun publié par l'université Cornell, l'INSEAD et WIPO (2013), la France se situant au 20e rang sur 142 pays[21].

La position contrastée de la France en matière d'innovation suggère que le fort potentiel, notamment en ressources scientifiques et technologiques dans le secteur public, n'est pas suffisamment valorisé dans la sphère de l'entreprise : il ne se traduit pas assez en termes de chiffre d'affaires et d'emplois. Si l'innovation commence souvent dans les campus universitaires (d'où l'enjeu d'y retenir ou d'y attirer les cerveaux du monde entier), la capacité à irriguer le monde de l'entreprise par le transfert technologique est largement perfectible dans le cas français.

Des relations sociales en entreprise paradoxales

Selon différentes enquêtes européennes (ISSP[22] et EVS[23]), les Français entretiennent un rapport singulier au travail. Ils se distinguent par l'importance qu'ils accordent à l'intérêt intrinsèque de l'emploi[24] mais ces attentes sont partiellement déçues et 65 % souhaitent que le travail occupe moins de place dans leur vie[25]. Le haut niveau de chômage, les mauvaises conditions de travail et la mauvaise qualité des relations sociales expliqueraient cette singularité française. Les travailleurs français sont les plus nombreux à juger que leur travail est toujours ou souvent stressant.

En comparaison internationale, les relations sociales en France apparaissent aussi paradoxales, tant il existe un décalage important entre le degré d'institutionnalisation du dialogue social, la réalité des pratiques, et la perception que peuvent en avoir les salariés et les directions. La France conserve l'image d'un pays marqué par une forte conflictualité au travail alors même que les indicateurs de grève ont tendanciellement baissé, que les formes de confits se sont diversifiées et stabilisées tout au long des années 2000.

La forte institutionnalisation du dialogue social, assez "égalitariste" en apparence, masque de fortes disparités réelles en matière de représentation collective des salariés et d'intensité du dialogue social : entre catégories d'actifs ; entre secteurs ; entre petites, moyennes et grandes entreprises ; entre groupes mondialisés et entreprises indépendantes. L'institutionnalisation du dialogue social occulte surtout les faiblesses qualitatives du dialogue social et les difficultés rencontrées par les partenaires sociaux pour réguler collectivement les conditions d'emploi des salariés, accompagner les transitions professionnelles des actifs et anticiper les mutations économiques des entreprises.

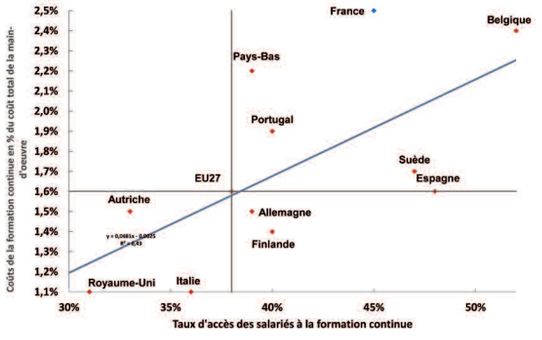
Un système de formation, initiale comme continue, qui fige les destins professionnels

La dualité du marché du travail et les mauvaises relations sociales au sein des entreprises font peser des risques : celui de la précarisation pour les moins qualifiés, qui cumulent les handicaps dans l'accès au marché du travail et à la formation continue, pourtant à même de mieux sécuriser leur transitions professionnelles ; celui de voir les situations des salariés précaires et peu qualifiés se pérenniser réduisant par là-même les opportunités d'ascension sociale ; des risques de creusement des inégalités entre non-diplômés et diplômés d'une part et entre les différents niveau de diplômes d'autre part.

Le recul constaté des investissements en formation continue, par ailleurs souvent trop peu qualifiante et trop dépendante des seules adaptations productives de court terme, est un handicap au regard des enjeux d'une société de la connaissance. Si la France se positionne bien en Europe en termes d'accès à la formation continue, c'est au prix d'un système onéreux soulignant des marges importantes d'efficacité (graphique 8).

21. Cornell University, INSEAD, WIPO (2013), *The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation,* Geneva, Ithaca et Fontainebleau.
22. Enquêtes *International Social Survey Programme* 1997 et 2005.
23. Les *European Value Studies* (EVS) posent des questions très générales sur les valeurs, notamment sur la place du travail, de la famille et de religion.
24. D'après l'ISSP, près de 65 %de la population déclare cet aspect "très important" en 2005. Cette proportion est moins élevée dans la plupart des autres pays européens.
25. D'après l'EVS année 2005.

GRAPHIQUE 8
DÉPENSES DE FORMATION PROFESSIONNELLE ET TAUX D'ACCÈS EN 2010



Source : Eurostat.

De manière plus générale, le système de formation en France, marqué par une pensée "adéquationniste", qui veut que chaque formation mène à un champ professionnel, voire à un métier spécifique, et que chaque métier doit avoir sa formation, pèse sur les capacités de reconversion professionnelle des individus. Les compétences acquises, trop associées à un champ professionnel ou à un métier précis, limitent ainsi fortement la mobilité professionnelle et, ce faisant, la progression des individus dans l'échelle sociale, là où d'autres systèmes de formation, davantage axés sur la diffusion de compétences transversales – Allemagne[26] et Royaume-Uni en tête –, facilitent le potentiel de mobilités des individus. À cet égard, les économies caractérisées par une flexibilité de marché reposent davantage sur des compétences générales, transférables d'un secteur à l'autre, là où d'autres modèles d'économie recherchent des compétences spécifiques, en particulier dans les secteurs industriels[27]. Ainsi, le modèle productif allemand s'appuie sur un système de formation initiale régulièrement célébré pour son efficacité en termes d'insertion professionnelle des jeunes et, plus largement, pour son rôle prépondérant dans la fluidité de la relation éducation/emploi.

Des politiques pour trouver des cohérences productives

Les politiques publiques doivent viser à une meilleure coopération entre les acteurs : entre la recherche publique et la recherche privée, entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants en particulier. Par ailleurs, la collaboration des entreprises entre elles peut être améliorée par le renforcement des politiques de pôles de compétitivité. Enfin, la promotion d'un dialogue social au sein de l'entreprise et une formation professionnelle davantage axée sur les salariés les moins qualifiés sont nécessaires.

GRANDES OPTIONS

QUELLE CROISSANCE POTENTIELLE ET À QUELLES CONDITIONS ?

Selon les estimations des organismes internationaux, pour les dix années à venir, le scénario "moyen" pour la France prévoit une croissance potentielle de l'ordre de 1,5 % par an (encadré), soit une baisse de 0,5 % par rapport à la croissance moyenne d'avant 2008. Compte tenu de l'incertitude des effets de long terme de la crise sur le système productif français, les prévisions de croissance sont particulièrement fragiles et on ne peut exclure un scénario "noir" dans lequel le progrès technique ne viendrait plus alimenter la croissance française comme par le passé. Cette hypothèse pessimiste d'une stagnation de la productivité n'est pas irréaliste, c'est le scénario qu'ont connu les économies italiennes et espagnoles depuis le milieu des années 1990. Dans une telle hypothèse, la croissance de l'économie française serait mécaniquement empiétée de 0,7 % à 1,1 % (encadré) pour s'établir dans une fourchette de 0,3 % à 0,7 %, ce qui poserait de graves problèmes de soutenabilité des finances publiques.

Même si ce scénario d'une croissance quasi nulle n'est pas le plus probable, une croissance de 1,5 % par an est insuffisante pour répondre aux souhaits des Français en matière de gains de niveau de vie également répartis. Viser une croissance de 2 % par an (1,5 % de croissance potentielle et 0,5 % de rattrapage du retard accumulé), voire davantage, pour les dix années à venir peut être un objectif. Cela faciliterait la soutenabilité des finances publiques et donnerait davantage de marges de manœuvre pour s'ajuster aux changements.

26. Dans le cadre de l'apprentissage, les référentiels de formation se limitent moins aux compétences techniques en Allemagne qu'en France. Les compétences transversales sont ainsi plus valorisées au pays "modèle" en termes d'apprentissage.

27. Voir les travaux de l'approche dite "Variété des capitalismes" : Hall P. et Soskice D. (éd.), *Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, New York, Oxford University Press, 2001, et Busemeyer M. et Trampusch C., *The Political Economy of Collective Skill Formation*, Oxford, New York, Oxford University Press, 2012.

Pour autant, l'objectif d'une croissance à tout prix n'est pas nécessairement pertinent et la qualité de la croissance, notamment sa soutenabilité sociale et environnementale, doit être prise en compte. Une façon de procéder consisterait à raisonner non plus en termes de flux mais en termes de stock (le PIB n'étant alors plus l'indicateur boussole d'une économie), afin de répondre aux besoins des générations actuelles et futures. Selon cette approche, préserver et développer le capital social et environnemental devient alors l'objectif de croissance, désormais durable et inclusive telle que définie par le rapport Stieglitz-Sen-Fitoussi et plus récemment par l'ONU (2012)[28]. Cette forme de croissance implique notamment de rendre prioritaires la transition énergétique et la cohésion sociale.

Plutôt que d'envisager une rupture immédiate, on peut tenter de définir les conditions d'une croissance soutenable de l'ordre de 2 % et jouer sur l'ensemble des déterminants de la croissance potentielle en prenant en compte les objectifs environnementaux et sociaux.

Du côté de l'emploi, plusieurs leviers sont disponibles.

- L'augmentation du taux d'emploi suppose à la fois une baisse du taux de chômage à tous les âges et une augmentation du taux d'activité des 55-65 ans.
- L'accélération de la croissance de la "qualité" de la main-d'œuvre peut être obtenue par une meilleure formation initiale (nécessaire aussi pour réduire drastiquement le nombre d'élèves sortant du système scolaire sans qualifications), une hausse franche du nombre d'étudiants diplômés du supérieur et un renforcement de l'efficacité de la formation continue. Mais la hausse des qualifications ne se traduira par celle de la croissance potentielle que si elle s'accompagne d'une déformation de la structure des emplois vers des emplois plus qualifiés au détriment des moins qualifiés.

Du côté de l'investissement productif, le taux d'investissement ne sera maintenu que si la rentabilité des entreprises, industrielles notamment, est restaurée. Au-delà de cet élément central, plusieurs facteurs peuvent favoriser l'investissement.

- La disponibilité des financements bancaires ou de marché. Par le passé il y a pu avoir une éviction du financement des investissements productifs par les emprunts immobiliers des ménages et des entreprises. Comment éviter ce risque dans le futur ? Faut-il accompagner la désintermédiation qui se dessine et favoriser le financement des entreprises par les marchés plutôt que par le crédit bancaire ? Ce choix a-t-il des conséquences sur la gouvernance des entreprises ? Comment s'assurer que les créateurs d'entreprises trouvent des financements ?
- La longueur de l'horizon des décisions des entreprises. L'investissement des entreprises est favorisé lorsque les entreprises ont un horizon de prévision suffisamment éloigné, par opposition à une gestion et une recherche de la rentabilité à court terme. Doit-on mobiliser des outils fiscaux ou réglementaires spécifiques pour favoriser un allongement de l'horizon de planification des entreprises ? Quel rôle jouerait une plus grande stabilité de l'environnement réglementaire et fiscal des entreprises (tant au niveau français qu'à l'échelon européen) ?

La productivité globale des facteurs est liée à l'innovation (industrielle, organisationnelle) au sein des entreprises existantes. Elle est aussi favorisée par une démographie des entreprises plus dynamique, où les entreprises entrantes sont sources d'innovation et où disparaissent les entreprises qui sont les moins productives. Elle est d'autant plus forte que le système de recherche est bien intégré, de la recherche fondamentale aux applications industrielles. Elle est également améliorée par l'organisation géographique des activités industrielles quand elle saisit les effets positifs d'agglomération. À chacun de ces éléments, correspondent des choix et des politiques.

- Doit-on aller plus loin dans le soutien à la recherche en entreprise ?
- Vaut-il mieux soutenir la recherche dans tous les domaines ou concentrer les moyens sur des projets et des secteurs donnés ?
- Quels obstacles à la création d'entreprise doit-on supprimer ? Comment améliorer le dispositif juridique de mise en faillite[29] ?
- Souhaite-t-on aider les grandes villes de province à atteindre le seuil critique pour tirer parti des effets d'agglomération ? Et quelles sont les implications pour l'organisation administrative au sein des grandes agglomérations ?

28. UNU-IHDP et UNEP (2012), *Inclusive Wealth Report 2012. Measuring Progress toward Sustainability*, Bonn.
29. Thesmar D., Plantin G. et Tirole J. (2013), "Les enjeux économiques du droit des faillites", *Les Notes du Conseil d'analyse économique*, n° 7.

QUELLE DYNAMIQUE PRODUCTIVE ?

Qui détient les entreprises ?

Le modèle d'entreprise patrimoniale et familiale du *Mittelstand* allemand a été envié ces dernières années pour sa capacité à exporter et à gérer efficacement la crise, même si d'autres facteurs plus structurels peuvent être invoqués pour expliquer la résilience des entreprises allemandes. Ce modèle se caractérise par une stabilité des actionnaires de référence, relativement protégés des offres d'achat hostiles. Pourtant, quinze ans plus tôt, on vantait les mérites d'un capitalisme populaire des petits porteurs, où les salariés sont également actionnaires de l'outil de production. Certes, l'effondrement de la valeur des fonds de pension durant la crise a fait douter de ce modèle où le partage des risques et de la valeur ajoutée n'était peut-être pas équilibré.

Chacun des modèles peut être favorisé par des choix fiscaux. Le modèle patrimonial peut être renforcé par une fiscalité de la transmission, le capitalisme populaire par une fiscalité de la détention d'actions. Les deux modèles s'accordent avec une culture en partie déjà présente en France.

Ces deux modèles peuvent sans doute coexister, par exemple en privilégiant l'entreprise patrimoniale pour les entreprises les moins grandes et le capitalisme populaire pour les plus grandes. Mais si l'on souhaite la cohabitation des deux modèles, les instruments fiscaux dont dispose l'État doivent être utilisés de façon cohérente avec ce choix.

Finalement, le mode de détention des entreprises a des répercussions sur leurs modes de financement externe. En schématisant, les entreprises patrimoniales font appel au financement bancaire alors que les entreprises à l'actionnariat plus dilué ont un accès plus aisé au financement de marché, y compris pour leur endettement.

Quel mode de décision au sein de l'entreprise ?

Parce que le capital humain est essentiel au dynamisme des entreprises, certaines optent pour des modes de gouvernance qui incluent d'autres parties prenantes de l'entreprise. C'est le cas par exemple des entreprises allemandes qui ont privilégié un mode de gouvernance fondé sur un principe de codécision incluant un ensemble de parties prenantes (internes comme les représentants des salariés et externes comme les fournisseurs et les collectivités locales). Ce mode de gouvernance peut constituer un atout stratégique pour mieux anticiper les besoins en capital humain des salariés en fonction des stratégies industrielles futures.

À l'inverse, certaines entreprises préfèrent une plus faible insertion des salariés dans la gouvernance de l'entreprise, gage de réactivité, ce qui est un atout dans les secteurs où les innovations sont rapides. Elles recrutent (et licencient) les salariés dont elles ont besoin sur le marché du travail externe, sans nécessairement privilégier la relation de longue durée entre l'entreprise et le salarié. Cela aussi contribue à une plus grande flexibilité pour les entreprises, et parfois pour les salariés les plus qualifiés qui peuvent mettre les entreprises en concurrence.

Quelle organisation des marchés des produits ?

Les secteurs actuellement soumis à la concurrence internationale, essentiellement l'industrie, l'agriculture et certains segments du secteur des services, dégagent des marges faibles, alors qu'une grande partie du secteur des services est encore abrité et a maintenu, voire accru, ses marges. Une des conséquences est que le prix des consommations intermédiaires en services des entreprises industrielles a crû plus rapidement que les autres prix de l'économie. Par ailleurs, l'élargissement à venir de la gamme des services échangeables (voir *infra*) va accroître la pression concurrentielle sur le secteur des services. Dans l'anticipation de ce changement, est-il opportun de préparer dès maintenant le secteur des services à davantage de concurrence ?

Vie et mort des entreprises

La vitalité du tissu productif se mesure par sa capacité à faire émerger des entreprises nouvelles, innovantes et à faire disparaître les moins efficaces. Comment s'assurer que les réallocations de main-d'œuvre et de capital s'opèrent au mieux, notamment pour les salariés ? Le fonctionnement du marché du travail et de la protection sociale a ici un rôle central. Comment les adapter pour assurer le renouvellement des entreprises, accompagner

les salariés dans leur mobilité tout en les protégeant contre les risques de perte de revenu ? Au-delà du marché du travail, la naissance, la croissance et la mort des entreprises dépendent de l'organisation des faillites d'entreprises et des modes de financements. Quels sont les leviers qui permettraient d'augmenter l'efficacité du marché du travail et les étapes de la vie des entreprises (y compris pour celles qui font faillite) pour garantir que les ressources productives s'allouent et se réallouent efficacement ?

QUELLES INSTITUTIONS DU MARCHÉ DU TRAVAIL ?

Des réallocations de main-d'œuvre importantes auront lieu du fait du changement technique. Les institutions régulant les relations de travail, individuelles et collectives, devront tout à la fois faciliter ces réallocations, éviter une segmentation en termes d'accès aux emplois stables, et enfin favoriser des mobilités ascendantes et sécurisées tout au long des parcours professionnels. Cela implique à la fois une refonte du droit du travail (quels droits associés au contrat de travail au regard des différentes formes d'emploi, des mobilités ?) et son articulation avec d'autres sources de régulation (négociations collectives, *soft law,* droit communautaire).

Les institutions du marché du travail doivent être cohérentes avec l'organisation du modèle productif. Le choix entre une orientation industrielle *versus* "servicielle", ou encore entre une économie orientée vers les grandes entreprises/champions nationaux *versus* d'ETI/PME, nécessite des régulations adéquates : les mobilités internes et externes des salariés ne se jouent pas de façon similaire dans ces deux modèles, de même que les mécanismes et les niveaux pertinents du dialogue social (entreprise, branche, filière). De la même manière, le rôle que doivent jouer les institutions du marché du travail diffère selon que l'innovation est de nature radicale ou incrémentale. Dans le cas d'innovation radicale, le rôle allocatif des institutions vers les secteurs d'activité à forte potentialité est crucial.

QUELLE STRATÉGIE D'INSERTION INTERNATIONALE ?

De quelle manière la France doit-elle s'insérer dans le commerce mondial ? Si la France n'a pas tranché cette question, d'autres pays tels que l'Allemagne et le Royaume-Uni l'ont fait. Ces deux pays constituent des exemples opposés d'insertion internationale.

L'Allemagne s'est intégrée dans la chaîne de valeur ajoutée mondiale à travers une puissante industrie manufacturière. Elle a délocalisé les segments à plus faible valeur ajoutée du processus de production pour concentrer ses efforts sur les segments à forte valeur ajoutée. Elle dégage un excédent de la balance commerciale dû à une exportation nette de biens qui fait plus que compenser une importation nette de services.

Le Royaume-Uni a adopté une stratégie centrée sur les services échangeables. Si sa balance commerciale reste déficitaire, celle des services est largement excédentaire comparée à celle de la France. Par exemple, pour l'année 2012, la balance des services présentait un surplus de 4,5 % du PIB, contre un excédent de 0,9 % pour la France. Le Royaume-Uni s'attache aussi à attirer des talents et les capitaux du monde entier, à l'image des États-Unis.

Une stratégie à l'allemande est-elle envisageable pour la France ?

Les services qui représentent 60 % de l'activité économique globale mais seulement 20 % du commerce international sont appelés à se développer de façon à la fois intensive et extensive. L'Union européenne et les États-Unis sont entrés dans des négociations sur le commerce de services pour accroître ceux susceptibles d'être échangés, ouvrant la voie à une croissance extensive. Dans le même temps, le rattrapage économique des pays émergents s'accompagne d'un rapprochement des standards de consommation de services, comme en témoignent déjà les évolutions de leurs importations de services[30].

Miser sur les services intensifs en savoir, où la France semble posséder un avantage, est-il la solution ?

30. Les importations de services en 2012 ont progressé de 2 % à 3 % dans les pays développés contre 8 % dans les pays émergents.

Cependant, certains services se développent en symbiose avec l'industrie. Les consommateurs demandent des solutions complètes et des produits industriels sur-mesure qui incorporent une proportion croissante de services.

Doit-on choisir entre un mode d'insertion internationale tourné vers les services ou les biens, ou délibérément opter pour un modèle hybride avec comme principal critère les sous-secteurs où les gains de productivité sont les plus élevés ? L'enjeu central n'est-il pas au final celui de l'innovation et de la créativité, que ce soit dans l'industrie ou dans le secteur des services ?

Contributeurs : Antton Achiary, Quentin Delpech, Anne Epaulard, Christel Gilles, David Maguerit, Xavier Ragot.

QUELLE FRANCE DANS 10 ANS ?

Lors du séminaire gouvernemental de rentrée du 19 août 2013, le président de la République a souhaité que soit engagée sans attendre une démarche, largement concertée, visant à définir une stratégie à 10 ans pour notre pays.

La définition d'une telle stratégie recouvre plusieurs objectifs :

- montrer un chemin qui permet à notre pays d'avancer avec des repères et des indicateurs clairement identifiés ;
- engager des choix collectifs qui organisent les transitions majeures ;
- adapter nos politiques et nos instruments en fonction des objectifs visés ;
- ouvrir une large concertation avec l'ensemble des forces vives.

À l'issue du séminaire, le Premier ministre a confié au Commissariat général à la stratégie et à la prospective (CGSP) la préparation de ce projet en identifiant notamment 5 enjeux essentiels : l'avenir du modèle de production, la réforme de notre modèle social, la soutenabilité de notre modèle de croissance, les mutations de la société française et le projet européen.

Le rapport du CGSP sera remis au président de la République et au Premier ministre à la fin 2013. Ce rapport aura en particulier pour ambition de :

- clarifier un certain nombre de perspectives pour les 10 ans à venir au travers d'un diagnostic prospectif se fondant sur des constats le plus possible partagés ;
- proposer parmi les choix possibles un nombre restreint de priorités nationales ;
- fixer autour de ces priorités des objectifs concrets et chiffrés de nature à mobiliser les forces vives et l'ensemble du corps social au-delà d'une seule législature.

Plus d'infos sur www.strategie.gouv.fr

Retrouvez les dernières actualités du Commissariat général à la stratégie et à la prospective sur :

- www.strategie.gouv.fr
- CommissariatStrategieProspective
- @Strategie_Gouv

Commissariat général à la stratégie et à la prospective

La Note d'introduction au débat national "Quel modèle productif ?" - septembre 2013 est une publication du Commissariat général à la stratégie et à la prospective
Directeur de la publication : Jean Pisani-Ferry, commissaire général
Directeur de la rédaction : Hervé Monange, adjoint au commissaire général
Secrétaires de rédaction : Sylvie Hurion, Delphine Gorges
Impression : Commissariat général à la stratégie et à la prospective
Dépôt légal : septembre 2013 - N° ISSN : 1760-5733
Contact presse : Jean-Michel Roullé, responsable de la communication - 01 42 75 61 37 / 06 46 55 38 38
jean-michel.roulle@strategie.gouv.fr

Créé par décret du 22 avril 2013, le Commissariat général à la stratégie et à la prospective se substitue au Centre d'analyse stratégique. Lieu d'échanges et de concertation, le Commissariat général apporte son concours au Gouvernement pour la détermination des grandes orientations de l'avenir de la nation et des objectifs à moyen et long termes de son développement économique, social, culturel et environnemental. Il contribue, par ailleurs, à la préparation des réformes décidées par les pouvoirs publics.