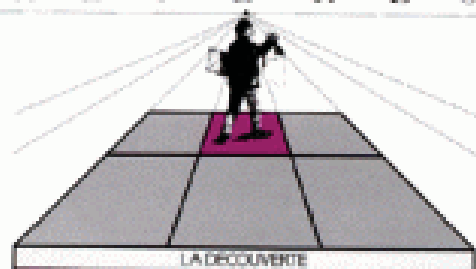


Norbert Holcblat Michel Husson

L'industrie française

R E P È R E S



LA DÉCOUVERTE

799675
Norbert Holcblat
Michel Husson

L'INDUSTRIE FRANÇAISE

Éditions La Découverte
1, place Paul-Painlevé, Paris V^e
1990

Introduction

L'industrie : quelles frontières ?

Quelle spécificité ?

« *Industrie* : ensemble des activités économiques ayant pour objet l'exploitation des richesses minérales et des diverses sources d'énergie ainsi que la transformation des matières premières (animales, végétales ou minérales) en produits fabriqués. » Telle est la façon dont le *Petit Robert* définit le champ des activités industrielles ; il s'agit là de l'acception la plus extensive du terme, incluant non seulement l'industrie manufacturière, mais aussi les industries agro-alimentaires, la production d'énergie ainsi que le bâtiment et les travaux publics.

Nous avons choisi dans cet ouvrage de limiter pour l'essentiel notre analyse aux branches manufacturières et agro-alimentaires. En effet, le bâtiment se caractérise par un marché au fonctionnement spécifique et demeure peu exposé à la concurrence étrangère ; quant à l'énergie, spécificité des dotations naturelles et choix de la puissance publique expliquent la configuration du secteur en France. En revanche, productions manufacturières et agro-alimentaires apparaissent relativement homogènes du point de vue des comportements des entreprises et du fonctionnement des marchés tant national qu'extérieur.

En amont de ces problèmes, on peut s'interroger : la notion même d'industrie a-t-elle encore un sens comme délimitation d'un champ d'activités spécifiques ? Certaines utilisations du terme pour qualifier les secteurs les plus divers inclineraient à répondre négativement. Il existe ainsi dans l'administration française une Direction de l'industrie touristique. En l'espèce, l'utilisation du terme vise sans doute à « ennoblir » l'activité ainsi qualifiée, à lui donner le

« sérieux » traditionnellement accordé à l'industrie pour que son importance économique ne puisse plus être mise en cause (ce qui est amplement justifié sous l'angle de la contribution du tourisme à l'équilibre extérieur français). Mais l'importance d'une activité ne la transforme pas pour autant en industrie.

On trouve chez divers économistes l'idée que la logique de l'économie capitaliste tend à « industrialiser » l'ensemble des activités marchandes. Cette idée n'est pas fautive : certains secteurs des services connaissent maintenant des conditions de travail proches de celles de l'industrie ; de même la contrainte du marché s'impose à des secteurs qui, jusque-là, en étaient plus ou moins préservés : le secteur culturel, par exemple.

A notre sens, ces éléments ne remettent pas en cause la spécificité de l'industrie dans le système productif : en dépit du poids déclinant de sa contribution au PIB et à l'emploi des principaux pays, l'industrie demeure le cœur de l'économie. Ainsi, la puissance relative des industries fonde largement la hiérarchie des puissances économiques ; elle joue un rôle moteur dans la mise au point d'innovations technologiques qui seront ensuite éventuellement appliquées dans d'autres secteurs ; l'analyse de l'industrie constitue un élément indispensable de toute réflexion sur la crise économique, c'est là que se révèlent clairement la structure du rapport salarial et la logique de son évolution. C'est enfin largement l'industrie qui fixe les paramètres de la fameuse contrainte extérieure.

L'avenir de l'économie française, c'est pour une part importante l'avenir de son industrie. Cette affirmation pourra être jugée comme relevant d'un « industrialisme » désuet. Elle nous paraît cependant suffisamment fondée pour constituer le fil directeur de cet ouvrage. Faire le point sur la situation de l'industrie à la veille de 1993 ne répond certes pas à l'ensemble des questions que peut soulever l'échéance de l'Acte unique, mais constitue un aspect nécessaire de toute réflexion prospective sur la place de l'économie française dans l'ensemble européen.

TABLEAU I. — LES BRANCHES INDUSTRIELLES EN 1988 *
(Part dans la valeur ajoutée industrielle en %)

IAA	INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES	14,3
	Viandes et produits laitiers	4,7
	Autres IAA	9,6
INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE	BIENS INTERMÉDIAIRES	29,3
	Minerais, métaux ferreux	2,7
	Minerais, métaux non ferreux	2,5
	Matériaux de construction	3,9
	Verre	1,4
	Chimie de base	4,7
	Fonderie, travail des métaux	7,8
	Papier, carton	2,5
	Caoutchouc, matières plastiques	3,9
	BIENS D'ÉQUIPEMENT PROFESSIONNELS	23,9
	Construction mécanique	9,4
	Construction électrique et électronique	10,7
	Construction navale et aéron., armement	3,8
	BIENS D'ÉQUIPEMENT MÉNAGERS	1,6
	AUTOMOBILE ET TRANSPORT TERRESTRE	7,9
	BIENS DE CONSOMMATION COURANTE	23,0
	Parachimie, pharmacie	5,8
	Textile, habillement	6,1
	Cuir, chaussures	1,0
	Bois, meubles	5,2
	Presse, édition	4,9
TOTAL	INDUSTRIE	100,0

Source: INSEE [5]. Calculs aux prix de 1980.

* Les chiffres entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

Première partie

La France, puissance industrielle

I / La place de l'industrie dans l'économie

Le poids de l'industrie a diminué

Le tableau II fait apparaître une diminution sensible de la part de l'industrie dans l'économie. En termes d'emploi comme de contribution à la richesse nationale, l'industrie est maintenant surclassée par les services.

TABLEAU II. — LE POIDS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

	1959	1970	1980	1989
Valeur ajoutée ^a				
— à prix courants	24,3	23,7	21,7	18,8
— à prix constants	19,6	21,0	21,7	18,7
Investissement ^b	25,1	27,1	22,9	24,3
Emploi ^c	24,6	23,8	21,9	17,9

Source: INSEE.

a. En % de la valeur ajoutée des branches marchandes.

b. En % de la FBCF des entreprises à prix constants.

c. En % de l'emploi total.

Base 1970 pour 1959 et 1970. Base 1980 ensuite.

Ces chiffres indiquent une tendance, mais la mesurent mal : plusieurs facteurs en effet tendent à aboutir à une surévaluation du rythme de déclin de la part de l'industrie dans l'économie. Sur longue période, les prix des produits manufacturés tendent à progresser moins vite que ceux des services : cet effet des prix relatifs joue en défaveur de l'industrie si l'on observe des données mesurées à l'aide de prix courants.

Par ailleurs, il faut noter le dynamisme considérable depuis 1983 des « services marchands aux entreprises » (+ 15 % en volume de 1983 à 1987). Il existe un phénomène de vases communicants entre les activités de ce secteur et l'industrie : conventionnellement, un emploi ou une activité relèvent de l'industrie s'ils sont exercés dans une entreprise dont l'activité principale est industrielle. La frontière entre secondaire et tertiaire dépend donc pour partie de la décision des firmes d'externaliser ou non un aspect de leur activité : sous-traiter ou filialiser l'entretien ou certains aspects de la conception (ingénierie) gonfle donc le secteur des services aux entreprises. Enfin, les salariés des entreprises d'intérim (personnel permanent et salariés en mission) sont rattachés aux services quel que soit le secteur où ils exercent leur activité. Or l'industrie emploie plus de 50 % des 200 000 intérimaires : l'automobile a presque triplé son recours à l'intérim entre 1986 et 1988 et une étude de l'INSEE montre que, contrairement à l'image souvent mise en avant par la publicité des firmes de travail temporaire, les ouvriers (y compris bâtiment et travaux publics) représentent désormais trois intérimaires sur quatre. En 1988, les effectifs des entreprises industrielles ont décliné (plus faiblement que les années précédentes), mais la prise en compte des travailleurs intérimaires employés par elles aboutit à une légère croissance de la main-d'œuvre utilisée par l'industrie. Cette inclusion des effectifs intérimaires est d'autant plus légitime que les employeurs n'hésitent pas, dans de nombreux cas, à outrepasser le cadre réglementaire en les affectant à des emplois permanents.

Tendance naturelle ou poids de la crise ?

Même si les chiffres doivent être maniés avec prudence, la tendance au recul relatif de l'industrie ne fait pas de doute, mais s'agit-il d'une tendance naturelle ou d'une des retombées de la crise économique mondiale ?

Si l'on adopte un schéma analogue à celui de l'économiste australien Colin Clark (qui a développé la distinction désormais consacrée entre les trois secteurs fondamentaux de l'économie : primaire, secondaire et tertiaire), le déclin de l'industrie sera interprété comme correspondant à la succession naturelle des activités dominantes : après avoir supplanté

l'agriculture, l'industrie serait à son tour détrônée par les services. Ce processus correspondrait aux modifications de la demande finale dans les pays capitalistes développés où les besoins en produits industriels tendent à plafonner avec l'élévation du taux d'équipement des ménages en biens durables (voir tableau III), le ralentissement de la croissance démographique...

TABLEAU III. — ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION DES MÉNAGES
(Taux de croissance annuel moyen en % aux prix de 1980)

	1970-1980	1980-1988
Produits agricoles et des IAA	1,8	1,5
Produits manufacturés	4,2	2,3
Services	4,0	3,3

Source : INSEE.

Certains complètent ce raisonnement par un volet spatial en le reliant à la division internationale du travail : la succession des activités signifie également leur déplacement géographique et les pays dits en voie de développement sont destinés à prendre le relais des actuelles puissances industrielles pour les productions à faible valeur ajoutée ou banalisées.

La comparaison avec les autres pays industriels occidentaux montre une tendance analogue à celle de la France avec cependant des divergences non négligeables dans les niveaux : on notera ainsi le poids important conservé par l'industrie dans l'économie ouest-allemande (voir tableau IV).

TABLEAU IV. — POIDS DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE DANS LE PIB

	1974	1987
CEE à 12	29,9	25,0
France	27,9	21,8
RFA	36,1	32,2
Royaume-Uni	27,2	21,8*
Italie	28,6	23,2
Espagne	27,7	29,1*
USA	23,4	19,3
Japon	33,6	29,0

Source : OCDE.

* 1986.

Il y a donc certainement une composante tendancielle dans le recul enregistré par l'industrie en France depuis le début des années soixante-dix, mais il est difficile de la séparer des retombées de la crise économique et des faiblesses spécifiques du tissu industriel français.

On peut ainsi constater que le point haut de l'emploi industriel se situe en 1974 (avec 5 300 000 actifs contre 3 900 000 en 1987 auxquels s'ajoutent 580 000 personnes employées par les IAA) ; de même c'est en 1973 que l'investissement en volume atteint son sommet. A partir de 1974, le recul des effectifs est ininterrompu (à l'exception de 1988 si l'on inclut l'interim) alors que les deux récessions intervenues depuis le début de la crise marquent profondément le profil de l'investissement (voir tableau V).

TABLEAU V. — EFFECTIFS ET VOLUME D'INVESTISSEMENT
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

	1970	1973	1975	1980	1984	1988
Emploi	100,0	105,2	103,3	96,2	85,9	77,6
Investissement	100,0	120,9	87,7	106,2	88,5	126,9

Source : INSEE [5]. Base 100 en 1970.

La crise économique actuelle, pas plus que les précédentes, ne se réduit à une crise industrielle, mais il s'agit là d'une des composantes essentielles de la phase descendante du cycle long qui a commencé à la fin des années soixante, aussi bien sous l'angle du mode d'accumulation et du procès de travail (ce que recouvre généralement l'expression « crise du fordisme ») qu'en terme de débouchés (sur tous ces points, Bernard Rosier [62]).

L'industrie conserve une place stratégique

Du déclin relatif de l'industrie, on ne peut inférer que les économies capitalistes soient engagées dans un processus de désindustrialisation : l'industrie continue d'être au cœur du processus productif. L'observation empirique des faits économiques en fournit diverses illustrations.

Une notion fait actuellement fortune pour qualifier certains secteurs du tiers monde : celle de nouveau pays industriel (NPI). Le terme est employé, selon les auteurs, avec une acception plus ou moins large : limitée aux « quatre dragons » asiatiques (Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour) ou étendue au Brésil, au Mexique, à la Chine. A eux seuls, les « quatre » ont réussi à conquérir une part du marché mondial des produits industriels désormais supérieure à celle de la France (8,2 % en 1987 contre 6,7 pour la France). Ces pays apparaissent porteurs d'une forme d'une remise en cause partielle du *statu quo* économique mondial (sans contestation des règles du jeu) et de l'inéluctabilité du « développement du sous-développement ». Il n'est pas de notre propos de discuter ici les spécificités et les zones d'ombre de leur modèle de croissance qui reproduit les aspects les plus sombres de la révolution industrielle anglaise, mais force est de constater qu'ils semblent plus susceptibles de remonter les échelons de la division internationale du travail que des pays à revenu intermédiaire comme l'Argentine, le Venezuela ou les membre de l'OPEP. C'est par l'industrie que se fait leur ascension ; celle-ci continue donc à modeler la hiérarchie des économies.

Il en est de même pour l'essentiel pour les vieux pays industriels : le rôle de Londres comme place financière a amorti l'effet du recul de l'industrie, mais le rang économique de la Grande-Bretagne est désormais bien en deçà de celui de la RFA et le deutsche mark est le pivot du système monétaire européen.

La recherche-développement et les innovations techniques, dont il devient un lieu commun de souligner le rôle essentiel pour l'avenir des entreprises, concernent avant tout l'industrie, même si le financement est pour partie étatique et si le lieu de réalisation des études est un organisme public ou une entreprise d'ingénierie. Nouveaux matériaux, nouveaux produits, nouveaux procédés, tout cela s'élabore sinon dans l'industrie, du moins à sa périphérie. Banques, assurances, commerce, administrations, activités de loisirs peuvent dans un second temps être affectés par leurs effets (c'est le cas avec l'informatisation), mais leur rôle d'impulsion est limité, sauf sans doute en matière de logiciels informatiques.

Enfin, le solde des exportations et importations de marchandises (la balance commerciale), dont la composante essentielle est constituée par les produits industriels, demeure

un des critères principaux d'appréciation d'une économie par les milieux financiers internationaux même pour les États (la France en fait partie) qui bénéficient d'un excédent en matière d'échanges de services.

Le creusement du déficit industriel français

Les produits manufacturés représentent en 1988 77 % des exportations françaises de marchandises (86 % si l'on y ajoute les produits des industries agricoles et alimentaires). Les échanges industriels sont devenus depuis 1986 le principal élément de faiblesse de la balance commerciale française et le creusement du déséquilibre entre importations et exportations a absorbé les gains issus de la réduction de la facture pétrolière (voir tableau VI).

TABLEAU VI. — COMPOSANTES DU SOLDE EXTÉRIEUR

	1970	1975	1980	1982	1984	1988
Agro-alimentaire	- 2,8	1,7	10,8	13,5	24,1	39,3
Énergie	- 10,8	- 46,1	- 133,5	- 179,6	- 190,5	- 66,6
Ind. manufacturières	6,8	38,1	35,1	29,7	97,1	- 42,2
Services	11,1	23,9	53,3	67,2	97,7	79,5
Total des biens et services	4,2	17,5	- 34,4	- 69,2	28,4	8,6

Source : INSEE [5]. Milliards de francs courants. CAF/FAB.

En 1988, le déficit de l'industrie manufacturière civile s'est élevé à 66,6 milliards de francs, la prise en compte de l'excédent du matériel militaire (24,4 milliards) et de celui des produits agricoles transformés (8,9 milliards) aboutissant à un déficit global de l'industrie française de 33,3 milliards. Les soldes de tous les grands regroupements de produits de l'industrie manufacturière civile sont désormais négatifs à l'exception du matériel de transport terrestre (c'est-à-dire essentiellement de l'automobile). On notera en particulier le déficit grandissant des biens d'équipement professionnel, poste pourtant traditionnellement excédentaire et qui inclut les exportations d'Airbus (l'aéronautique est un des points forts de la France sur les marchés extérieurs).

TABLEAU VII. — LES COMPOSANTES DU SOLDE INDUSTRIEL

	1985	1986	1987	1988	Variation du solde 1985-1988
Biens intermédiaires	5,0	- 10,4	- 16,8	- 22,3	- 27,3
Équipement prof.	27,1	8,1	- 3,3	- 24,6	- 51,5
Mat. de transport	32,7	29,2	22,9	23,8	- 8,9
Biens de consommation	- 12,1	- 28,5	- 39,6	- 43,5	- 31,4
Total industrie civile	52,5	- 1,6	- 36,8	- 66,6	- 119,1
Matériel militaire	30,4	34,2	26,4	24,4	- 6,0
Total industrie	82,9	32,6	- 10,4	- 42,2	- 125,1

Source : Douanes.

La France est cependant le quatrième exportateur industriel mondial : ses exportations représentent, en 1988, 9,8 % des ventes des huit principaux membres de l'OCDE (RFA, États-Unis, Japon, France, Royaume-Uni, Italie, Belgique, Pays-Bas) qui réalisent l'essentiel des exportations mondiales de produits industriels. Depuis le début de la décennie, la France a conservé son rang (en fait, la contestation vient des nouveaux pays industriels), mais le recul de sa part de marché est d'environ un point et demi.

Le taux de pénétration des produits manufacturés étrangers sur le marché national (c'est-à-dire le rapport entre les importations et la demande intérieure) a également sensiblement augmenté et atteint 31,6 % en 1987. Pour une large part, cela reflète le mouvement général d'internationalisation des pays à économie de marché notamment dans le cadre de la CEE, mais une étude du contenu en importations de produits manufacturés des différents segments de la demande finale montre une forte dépendance vis-à-vis de l'extérieur pour l'investissement des entreprises, notamment en matériels d'équipement électrique et électronique.

La situation des échanges extérieurs de l'industrie apparaît donc pour le moins préoccupante à la veille des échéances de l'Acte unique. Est-ce être alarmiste ou « archaïque » que de s'en inquiéter puisque, après tout, le franc s'est rarement aussi bien porté qu'en 1989 [57] ? L'interprétation de ces résultats est en fait au cœur du débat sur la place de l'industrie.

II / La genèse des traits fondamentaux

Première puissance européenne au XVIII^e siècle, la France reste en tête en 1820 pour la production du secteur secondaire (industrie et artisanat) et l'exporte donc sur l'Angleterre avec cependant un certain retard de l'industrie proprement dite. Il faut cependant rappeler qu'à la fin du XVIII^e siècle, la France est trois fois plus peuplée que l'Angleterre; quant aux « Allemandes », leur développement les situe bien en deçà.

Pendant la plus grande partie du XIX^e siècle et jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, la France ne cessera pourtant de perdre du terrain. L'ampleur du retard français et ses causes ont suscité de nombreux débats: facteurs « objectifs » (insuffisance des ressources charbonnières, quasi-stagnation démographique à partir du niveau élevé du XVIII^e siècle) ou spécificités du modèle français de capitalisme? Certains travaux historiques plus récents mettent en cause la pertinence d'un concept de retard inspiré d'une logique comparative (par rapport à une économie industrielle étrangère considérée comme modèle) qui conduit à privilégier l'étude des pesanteurs et des inerties de la formation économique-sociale française alors qu'elles ont été régulièrement dépassées par les forces dynamiques [66].

Quoi qu'il en soit, le survol de l'histoire économique de la France moderne du point de vue du développement industriel montre la durée limitée de la période où l'industrie se trouve au centre du dispositif économique: les années qui commencent à la Libération et vont jusqu'en 1983 (avec des aléas divers à partir de 1974) constituent sans doute les seules où la « centralité industrielle » soit prédominante.

L'incidence de la période révolutionnaire

L'économie française ne connaît pas au XVIII^e siècle l'ensemble de transformations cumulatives qui constituent la révolution industrielle, mais est loin d'être dans un état de stagnation. Un tissu industriel ancien dispersé mais non négligeable existe sous différentes formes (artisanat urbain, petite industrie rurale, manufacture). Industrie textile, métallurgie et mines enregistrent un début de modernisation, grâce, notamment, à des innovations techniques venues d'Angleterre et encouragées par le gouvernement royal.

La Révolution française abolit les entraves institutionnelles au développement industriel: suppression des corporations (complétée quelques mois plus tard par l'interdiction des associations professionnelles qui vise avant tout les salariés), abolition des douanes intérieures entre provinces (ce qui jette les bases de l'unification économique de l'espace géographique français), mise en place d'un système fiscal simplifié et relativement favorable aux activités industrielles et commerciales. Les gouvernements révolutionnaires et l'Empire sont soucieux du progrès des techniques (notamment pour faire face à l'effort de guerre et à la rupture des relations avec l'Angleterre).

Le bilan chiffré des années 1789-1814 est difficile: François Hincker [42] évoque avec prudence un écart à la baisse d'environ un tiers entre le niveau effectif du produit industriel en fin de période et la tendance longue de la production. Prétendre, à partir des tendances antérieures, évaluer ce qu'aurait été l'industrie française sans les événements révolutionnaires est, de toute manière, un exercice de portée limitée, et pas seulement dans le cas de la France: qu'aurait été l'économie anglaise sans les deux révolutions du XVII^e siècle? L'ordonnement de la société française au XVIII^e siècle permet un certain démarrage de l'industrie moderne, mais il est dans le même temps porteur des contradictions sociales et politiques qui débouchent sur la Révolution. Cette amplitude des affrontements sociaux est d'ailleurs sans doute une des caractéristiques principales de la formation économique-sociale française qui perdurera au XIX^e siècle.

Enfin, il n'y a eu au terme de la période révolutionnaire ni effondrement de l'économie ni même ralentissement généralisé. Un redéploiement des activités s'est produit au pro-

fit de la métallurgie, du coton et de la chimie avec, dans ces deux dernières branches, l'apparition d'éléments d'une industrie moderne. Par ailleurs, une nouvelle carte économique préfigurant les déséquilibres de la France contemporaine sort des événements révolutionnaires avec l'effondrement de la façade atlantique, le recul des provinces de l'Ouest et du Sud-Ouest (où s'étaient développées avant 1789 les textiles traditionnels et des industries coloniales) et le progrès des nouvelles industries dans le Nord et l'Est.

Une évolution heurtée au XIX^e siècle

Au-delà des crises périodiques, la croissance économique au XIX^e siècle peut être divisée en plusieurs phases : de 1820 à 1870, elle est plus ou moins régulière, mais forte en moyenne ; en 1870 commence une phase de ralentissement, puis de stagnation qui dure jusqu'en 1896 ; les dernières années du siècle jusqu'à la guerre voient le retour de la croissance.

L'industrie textile est d'abord motrice ; à la fin de la première moitié du siècle, le relais est pris par la métallurgie en liaison avec le démarrage des chemins de fer dont l'effet d'entraînement est prédominant jusqu'à la fin des années 1880. Se développent ensuite la chimie, l'électricité, le moteur à explosion et l'automobile. L'industrialisation de la France suit donc le rythme des transformations technologiques qui modèlent le développement industriel au XIX^e siècle.

La croissance de l'industrie est cependant insuffisante non seulement pour rattraper le retard pris sur la Grande-Bretagne mais pour empêcher la France d'être, dans le dernier quart du siècle, surclassée par l'Allemagne désormais unifiée et les États-Unis.

A cette faiblesse globale s'ajoutent des éléments spécifiques de spécialisation visibles dans les chiffres du commerce extérieur. D'abord, un développement important des biens de consommation de qualité ou de luxe (« articles de Paris ») produits par des industries traditionnelles. Ensuite, et c'est un trait toujours d'actualité, une insuffisance de l'offre pour de nombreux types de machines et biens d'équipement ; pour certains de ces biens (les locomotives, par exemple), la dépendance extérieure forte au début du XIX^e siècle en raison de l'avance technologique anglaise, s'était atténuée, elle réap-

paraît ensuite. J.-J. Carré, P. Dubois et E. Malinvaud [27] évaluent à plus de 40 % la part des importations dans les investissements français de biens d'équipement pour l'année 1913.

Autre élément d'appréciation, la diffusion des industries nouvelles. Les industriels français ne paraissent pas manifester d'incapacité spécifique à l'intégration des innovations techniques, mais des retards et des disparités existent : à la veille de la Première Guerre mondiale, la chimie organique et le secteur des colorants marquent ainsi une nette infériorité par rapport à l'Allemagne et la part de la France dans le chiffre d'affaires mondial des industries électriques n'est, en 1913, que de 3,6 % ; en revanche, l'industrie de l'aluminium, l'automobile (premier producteur mondial de 1890 à 1904, la France conserve le premier rang européen jusqu'en 1930) et l'aéronautique naissante se situent en très bonne position.

Un modèle français du capitalisme ?

Dans un livre publié en 1905, l'ancien président du Conseil et ministre de l'Agriculture, Jules Méline, écrit : « La situation économique actuelle est le renversement de celle d'il y a trente ans ; à ce moment, l'industrie montait et l'agriculture descendait ; aujourd'hui c'est le contraire... Si florissantes que soient ces deux industries [électricité et automobile], ce serait une grande illusion de croire qu'elles vont continuer leur marche ascendante. La clientèle des automobiles est servie pour quelques années et il est évident que la période de grande fabrication ne tardera pas à être close... » (Cité par M. Gervais, Cl. Servolin et J. Weil [38].) On peut ne voir dans ces phrases qu'un exemple supplémentaire du manque de lucidité des hommes politiques sur les évolutions profondes des sociétés ou bien, au contraire, l'expression outrée et déformée d'une incompréhension de l'industrie, significative des spécificités de la formation sociale française de la fin du XIX^e siècle à la Seconde Guerre mondiale.

Quelles sont en effet les caractéristiques de la France de la « Belle Époque » sur le plan économique ? Une croissance réelle mais des faiblesses sectorielles importantes, un poids considérable de l'agriculture (en 1906, les agriculteurs constituent encore 43 % de la population active) et des couches

sociales non salariées (en 1911, les salariés ne représentent que 46 % des actifs contre 90 % en Grande-Bretagne), une concentration limitée de l'industrie, une politique douanière protectionniste depuis la loi Méline de 1892 et enfin d'importantes exportations de capitaux qui ne correspondent pas à des investissements industriels directs mais, pour l'essentiel, à des placements de portefeuille notamment en fonds d'État étrangers. La fortune extérieure de la France, qui est double de celle de l'Allemagne, profite très peu au développement de l'Empire colonial français : elle est largement orientée vers des États européens comme la Russie qui reçoit plus de 50 % des capitaux extérieurs français, mais seulement 1 % de nos exportations !

Tout cela fait-il système et reflète-t-il une situation spécifique d'une société mélangeant archaïsmes précapitalistes et sclérose précoce des structures industrielles ? Si oui, au-delà des facteurs « objectifs » (insuffisance des ressources en charbon qui majore les coûts énergétiques, faible dynamisme démographique, gel relatif des structures agricoles par la Révolution), faut-il incriminer un modèle spécifique de capitalisme français ? Les tenants de cette thèse mettent souvent en avant la méfiance des industriels français vis-à-vis de la concurrence tant interne qu'étrangère comme signe d'une grave et quasi généralisée déficience de l'esprit d'entreprise.

Il est exact que les tentatives de regroupement de fractions du patronat (textile, métallurgie et houillères) dans la première moitié du XIX^e siècle sont inspirées essentiellement par le refus du libre-échange. Auguste Mimerel, industriel du Nord et initiateur d'un essai d'organisation de l'ensemble des associations patronales, met l'accent dans un texte de 1842 sur le caractère accessoire de l'exportation et la nécessité d'un protectionnisme strict pour les marchandises étrangères. Le régime autoritaire de Napoléon III est cependant suffisamment assuré pour surmonter ces blocages et, en 1860, se rallier aux thèses libre-échangistes en signant un traité de commerce avec la Grande-Bretagne. En 1892, les lois Méline refermeraient cette parenthèse : au protectionnisme foncier de bon nombre d'industriels s'ajouteraient les effets de la crise agricole qui poussent les milieux ruraux au même point de vue et aussi la modification du contexte politique : pour réduire la base sociale des monarchistes encore puissants et surtout face à la classe ouvrière (dont par deux fois, en juin 1848 et en 1871 avec la Commune, des insurrections ont été

écrasées), la bourgeoisie et le personnel politique républicain modéré ou radical ont besoin d'un compromis des possédants. Un tel compromis suppose une évolution économique telle que ne soit pas bouleversé « l'ensemble des rapports sociaux » (selon l'expression de Marx), c'est-à-dire qui préserve les situations acquises des différentes fractions de la petite et moyenne bourgeoisie tant urbaine que rurale. C'est ce compromis social qui serait à la racine des faiblesses du capitalisme français de l'instauration de la III^e République à sa chute.

Cette thèse peut paraître trop systématique : ses adversaires font remarquer qu'elle intègre mal les phases de croissance relativement soutenue de l'avant-Première Guerre mondiale et plus tard des années vingt et que, par ailleurs, certains des éléments clés de la démonstration comme l'attachement au protectionnisme sont insuffisants pour fonder une exceptionnalité française : les lois Méline s'inscrivent en fait dans un mouvement qui voit la plupart des puissances (à l'exception de la Grande-Bretagne) renforcer leur législation douanière dans le dernier quart du XIX^e siècle.

Pierre Naville [59], pour sa part, a défini le capitalisme français de la III^e République par « son caractère *composite* et mal intégré », par le fait que « le capital *financier* n'était pas parvenu à unifier son propre développement » de sorte que chacun des secteurs des classes possédantes cherchait à maintenir et à accroître ses avantages pour son propre compte au détriment de la cohérence et de la croissance de l'ensemble du système. La paysannerie individuelle est, par son nombre, une force sociale (et électorale) importante dont l'objectif est de perdurer et il en est de même pour le petit commerce ; le secteur bancaire est divisé entre banques d'affaires et de dépôts : ces dernières drainent des ressources abondantes qui doivent être consacrées seulement à des crédits à court terme, ce qui exclut en principe l'investissement industriel ; l'industrie moderne est un élément parmi d'autres de la structure économique. Une des illustrations de la situation est la faiblesse des retombées industrielles des placements financiers extérieurs de la France du fait des liens plus limités que dans d'autres pays entre banquiers et industriels. Cette hypothèse, si on l'accepte, paraît constituer un cadre d'analyse permettant de rendre compte à la fois d'un progrès globalement décevant, mais aussi des phases d'expansion et des succès sectoriels, en évitant le systématisme.

L'expansion, puis la crise

En 1919, la production industrielle a reculé de plus de 40 % par rapport à 1913 mais, dès 1924, elle revient au niveau d'avant-guerre. Au-delà de la période de reconstruction, la croissance reste extrêmement rapide jusqu'en 1926 et, en dépit de la récession de 1926-1927, l'indice de la production manufacturière s'établit en 1929 à 143 (1913 = 100), ce qui traduit un dynamisme plus grand que celui de l'Allemagne et surtout du Royaume-Uni.

Après le krach de Wall Street d'octobre 1929, la France semble pendant quelques mois épargnée par la dépression, mais ce n'est qu'un sursis et la production industrielle recule d'environ un quart entre 1929 et 1935 tandis que l'emploi baisse de 16 % entre 1929 et 1938.

TABLEAU VIII. — LES SECTEURS INDUSTRIELS
ENTRE LES DEUX GUERRES

	PRODUCTION*		EMPLOI*	
	1913-1929	1929-1938	1913-1929	1929-1938
IAA	2,1	0,3	6	5
Charbon et gaz	2,2	-0,8	42	-18
Électricité, eau	12,9	3,3	100	20
Pétrole et carburants	—	19,6	—	100
Mat. de construction	2,5	-5,0	20	-29
Métallurgie	4,0	-4,5	90	-13
Ind. mécan. et électr.	4,4	-8,9	60	-17
Chimie	7,5	0,9	93	-1
Textile, cuir, habil.	0,8	-1,4	-19	-21
Industries diverses	2,4	1,9	16	-18

Source : J.J. Carré, P. Dubois, E. Malinvaud [27].

* Production : taux de croissance annuel moyen.

Emploi : % de variation entre le début et la fin de chaque période.

Le retournement des années trente est manifeste : toutes les branches connaissent un infléchissement important de leur production ainsi que de l'emploi. C'est notamment le cas de la métallurgie et des industries mécaniques et électriques qui, avec la chimie, ont joué un rôle moteur dans l'expansion antérieure à la crise. De 45 000 véhicules en 1913, la production française d'automobiles était passée à 253 000 en 1929, mais les années suivantes voient la perte du premier rang

européen et le recul puis la stagnation de la production ; dans cette évolution décevante, il est difficile de démêler ce qui relève du marasme généralisé de l'économie française et des choix des industriels qui adoptent le modèle fordiste d'organisation du travail, mais contradictoirement, du milieu des années vingt à la veille de la guerre, privilégient le taux de marge unitaire contre l'extension de la production en délaissant les modèles bon marché.

Dans les années vingt, en effet, divers secteurs du grand patronat industriel avaient paru saisis par le modernisme et le modèle américain. Les investissements enregistrent un véritable boom et leur part dans la production intérieure brute atteint 20,8 % en 1930 (contre 16,8 % en 1913). Les méthodes tayloriennes (« organisation scientifique du travail ») et fordienues (travail à la chaîne) d'organisation des entreprises sont adoptées, à des degrés divers, notamment dans l'automobile. Mais, pour l'essentiel des entreprises qui y ont recours (et en dépit d'une littérature abondante où communient dans la modernité rationalisatrice non seulement des cercles patronaux, mais certains responsables de la CGT), il paraît s'agir avant tout de techniques efficaces de gestion de la main-d'œuvre plutôt que d'un élément d'une stratégie dynamique. Les innovations technologiques sont parfois freinées, la préoccupation de susciter l'expansion de la demande par des modèles adaptés aux ressources populaires n'est pas vraiment présente, tandis que l'effort de formation professionnelle consenti par le patronat reste insuffisant qualitativement et quantitativement (notamment par comparaison avec l'Allemagne).

La stagnation des années trente est sans équivalent dans les autres grands pays industriels. Le taux d'investissement recule à 13,4 % de la production intérieure brute en 1938 ; le marasme de la demande ne pousse évidemment pas au renouvellement des équipements, et paraît s'y ajouter en 1936-1938 une « grève » de l'investissement, réplique de certains dirigeants d'entreprise aux conquêtes sociales de juin 1936. Cela se traduit par le vieillissement de l'appareil productif dont les insuffisances de l'industrie d'armement constituent une manifestation : à plusieurs reprises, les crédits affectés au renforcement de l'aviation ne seront pas utilisés intégralement en raison de l'incapacité des entreprises à faire face aux commandes.

Le commerce extérieur des produits manufacturés est gra-

vement atteint ; il régresse (en volume) de près de 50 % entre 1929 et 1938, soit plus que la moyenne des échanges internationaux : la part du marché mondial détenue par la France recule fortement, de même que le taux de couverture des importations par les exportations. L'explication d'un tel déclin ne se trouve pas seulement dans les déficiences de l'appareil productif, mais aussi dans le refus obstiné des gouvernements français successifs de suivre les autres puissances dans la dévaluation. Le protectionnisme se renforce encore et le poids de l'Empire colonial devient dominant dans les exportations françaises : divers secteurs de l'industrie commencent à s'habituer aux débouchés non concurrencés de l'outre-mer.

A la veille de la guerre, et en dépit d'une tendance plus dynamique (le patronat est rassuré par la fin du Front populaire et les dépenses d'armement ont un effet revigorant), le capitalisme français fait ainsi largement figure d'« homme malade » parmi les autres puissances industrielles : les quelques secteurs industriels modernes et compétitifs apparaissent largement englués au milieu de structures et d'équipements vieillissés, dans une société marquée par les inégalités et le poids de la petite bourgeoisie traditionnelle des paysans, artisans et commerçants de toute nature, tandis que le système bancaire, encore puissant malgré son recul extérieur, ne sait pas jouer le rôle de force d'impulsion pour les activités productives.

Après-guerre : une France nouvelle ?

L'historien Grégoire Madjarian [53] assimile les événements immédiatement consécutifs à la Seconde Guerre mondiale et à la Libération à une « révolution politique » du type de celles connues par la France en 1830 ou en 1848. Cette dénomination a le mérite de rendre compte de l'ébranlement de l'ensemble de la société française alors intervenu et qui va aboutir à la remise en cause de ce caractère « composite » du capitalisme français déjà évoqué, et à un réordonnement progressif de l'économie autour d'une dynamique de croissance.

Au sortir de la guerre, la nécessité de la reconstruction et de la modernisation de l'appareil productif est un objectif unanimement partagé par les forces politiques dominantes du

pays ; l'affaiblissement et le large discrédit de la bourgeoisie traditionnelle créent un consensus autour du rôle moteur de l'État. Un dispositif de mobilisation des ressources nationales se met en place : le I^{er} Plan élaboré autour de Jean Monnet définit les priorités ; le Trésor finance une grande partie des investissements (plus de 40 % en 1947-1951) grâce aux subventions budgétaires, à l'aide américaine et aux avances de la Banque de France ; le secteur public élargi rénove les industries de base.

En 1947, la production industrielle rattrape son niveau de 1938, et, au-delà des mouvements conjoncturels, enregistre désormais une croissance tendancielle soutenue. A partir du II^e Plan, les industries de transformation prennent le relais des produits de base. L'essor de l'investissement permet le rajeunissement de l'outil de production et la production nationale maintient à un niveau relativement peu élevé (15 % en 1949) la part des matériels étrangers. Les comportements des industriels évoluent : moindre répugnance à recourir au financement extérieur pour investir (et plus grande disponibilité du secteur bancaire à leur égard), modernisation des équipements et des méthodes de gestion, meilleure adaptation à la demande. Les industries de biens de consommation lancent des produits destinés à une large diffusion : textile-habillement, électroménager, automobile (2CV Citroën et 4CV Renault), édition (le « Livre de poche » apparaît en 1953). L'ensemble des branches industrielles se développent : la sidérurgie (insérée dans la Communauté européenne du charbon et de l'acier), la métallurgie, les textiles, l'automobile, l'aéronautique (la « Caravelle » est lancée en 1955), l'armement.

C'est à cette période que remonte le poids important du secteur public dans l'appareil économique français, qui reste un trait distinctif de celui-ci : aux nationalisations des activités de base (énergie) et d'une partie du crédit (principales banques de dépôts et compagnies d'assurances) prévues dans le programme du Conseil national de la Résistance se sont ajoutées des nationalisations-sanctions (Renault et la future SNECMA). Mais au-delà de l'existence d'un secteur public, le rôle d'impulsion de l'État caractérise l'après-guerre : il atteint son maximum au cours du I^{er} Plan (1947-1952), il décroît ensuite, se fait moins directif vis-à-vis du patronat privé mais reste essentiel pendant toutes les années cinquante et au-delà.

Une nouvelle dynamique paraît être lancée, les discours productivistes sont désormais dominants et la France commencerait son entrée dans l'ère du « compromis fordiste » (voir encadré). En fait, si compromis il y a, il est d'abord largement en défaveur des salariés qui, une fois passé les lendemains de la Libération, voient les salaires réels reculer de 28 % de janvier 1946 à janvier 1950 tandis que la durée hebdomadaire du travail atteint 45 heures. Il faudra d'importants mouvements sociaux à partir de 1953 pour que la tendance s'inverse et que la majorité des salariés commence à récolter en partie les fruits de l'expansion.

La consommation de masse passe aussi par la rénovation des méthodes de distribution : le développement du grand commerce heurte les petits commerçants individuels dont la protestation s'exprime de plus en plus fortement dans le mouvement Pujade qui remporte une centaine de sièges aux élections législatives de 1956. Plus largement, les institutions et les partis politiques gouvernementaux de la IV^e République sont largement perméables aux pressions des lobbies de la petite et moyenne bourgeoisie traditionnelle. C'est un des facteurs de l'instabilité parlementaire.

L'Empire colonial demeure un débouché important : en 1952, 42 % des exportations françaises lui sont destinées contre 16 % pour les cinq pays partenaires de la France du noyau initial de la CEE. Pour de nombreuses industries, il y a là des marchés rémunérateurs et largement protégés de la concurrence. Or l'indépendance des colonies britanniques et néerlandaises, le développement des aspirations nationales dans l'Empire français posent le problème de la viabilité de ce type de liens. La guerre d'Algérie accroît l'acuité du problème.

L'alternative pour une fraction des milieux d'affaires, c'est de participer à l'expansion du marché mondial par le développement des relations avec les autres pays industrialisés, mais la France a les plus grandes difficultés à respecter les engagements de libéralisation des transactions commerciales et monétaires auxquels elle a souscrit dans le cadre de l'OCDE et du GATT, tandis que le patronat industriel est divisé sur la mise en place du Marché commun à partir du 1^{er} janvier 1959.

Les transformations institutionnelles de 1958 (instauration de la V^e République) peuvent donc être analysées comme la mise en place d'un État capable de faire les choix correspon-

A propos du fordisme

Une formation économique-sociale ne peut subsister que si existent des mécanismes permettant de surmonter pour une période plus ou moins longue les conflits et les contradictions qui la traversent et ainsi d'assurer sa reproduction : c'est vrai à tous les niveaux de l'organisation d'une société et, en particulier, pour le circuit économique. Ce constat sert de point de départ aux analyses du courant économique dit de la « régulation » (qui comprend notamment M. Aglietta, R. Boyer et A. Lipietz) sur la crise de 1929, l'expansion des « trente glorieuses » du capitalisme d'après-guerre, et le retournement du début des années soixante-dix.

Dans la description faite par ce courant de la forte croissance économique des économies capitalistes après 1945, le concept de « fordisme » occupe une place centrale. Il est inspiré du nom du constructeur d'automobiles Henri Ford qui, dans les années précédant la Première Guerre mondiale, commença à transformer radicalement l'industrie automobile américaine en mettant au point un modèle standardisé destiné à un large public (le fameux « modèle T »), fabriqué avec un nouveau mode d'organisation du travail augmentant considérablement la productivité (par la combinaison du taylorisme et de la chaîne de fabrication), par des ouvriers bien payés (cinq dollars par jour). Sous le nom de « fordisme » est donc désignée la « recette » (au moins partielle) de l'expansion d'après-guerre : production de masse, « travail en miettes » et augmentation tendancielle du pouvoir d'achat. Les gains de productivité doivent être tels qu'ils permettent de maintenir le taux de profit tout en distribuant des salaires suffisamment élevés pour servir de débouché à une production sans cesse croissante.

Par extension, sont inclus dans le concept divers éléments des politiques économiques et sociales de soutien de la demande : dans cette acception, les noms de Ford, Keynes, Roosevelt et Beveridge sont associés et « l'État-providence » est un élément du « compromis fordiste » entre patrons et salariés.

L'apport de « l'école de la régulation » à la compréhension du capitalisme moderne est indéniable tant par rapport aux libéraux pour lesquels les facteurs de crise sont par définition exogènes que par rapport à ceux des marxistes qui ont nié pendant longtemps la réalité de l'expansion capitaliste par incapacité à en rendre compte ; à sa périphérie, se sont développées d'importantes recherches sur l'organisation du travail.

La principale critique qui peut être faite aux auteurs qui s'en réclament est une certaine tendance à introduire une cohérence en trompe l'œil dans l'évolution historique et à présenter les innovations dans l'organisation sociale comme le fruit d'une nécessité logique : le « compromis fordiste » des régulationnistes comporte une série d'acquis sociaux ou de mécanismes économiques que, non seulement, le vrai Henri Ford a combattus ou qui lui ont été imposés (la journée à cinq dollars était largement une réponse au *turn-over* résultant du travail à la chaîne ; aux élections de 1932 et de 1936 Ford prit position contre Roosevelt, etc.) mais qui, au-delà de sa personne, ne résultent pas de compromis préétablis, mais de luttes sociales qui ont permis de faire progresser les conditions de vie du plus grand nombre.

dant aux intérêts des fractions à l'époque les plus modernes du capitalisme français : l'exécutif fort est moins dépendant des couches moyennes traditionnelles, le désarmement douanier commence à la date prévue alors que les gaullistes se montraient jusque-là défavorables à l'intégration européenne, enfin, après des hésitations, la plupart des colonies obtiennent leur indépendance politique.

« L'impératif industriel »

Les années 1959-1974 sont certainement celles où la préoccupation industrielle est la plus largement ressentie tant par le pouvoir politique que par les milieux économiques ; une étude de l'INSEE de 1975 [8] note : « Les structures industrielles se sont plus transformées en dix ans que dans le dernier demi-siècle. » La crédibilité du projet politique gaulliste d'autonomie de la France par rapport à ses partenaires atlantiques suppose une industrie renforcée tenant le choc de l'intégration dans la CEE et de la perte progressive des marchés protégés coloniaux.

Le rôle de l'État va rester central tout au long de la période, mais le projet n'est pas, pour l'essentiel, un projet « étatiste » : il s'agit de mettre le tissu industriel français (largement composé d'entreprises privées) à même de faire face à ses concurrents. L'expression « capitalisme monopolistique d'État » forgée par les économistes du PCF traduit partiellement cette réalité. En fin de période, un effort de désengagement relatif de l'État se manifeste : le rapport Nora (1967) préconise un mode de gestion du secteur public plus proche des critères du marché, les entreprises publiques filialisent une partie de leurs activités, le rôle du Trésor dans les investissements diminue.

La planification « à la française » est un élément important du dispositif ; à son propos, le général de Gaulle parle d'« ardente obligation » et le commissaire général au Plan Pierre Massé définit celui-ci comme un « anti-hasard ». Au levier du Plan, s'ajoute celui des dépenses publiques avec la consommation et l'investissement de l'État et du secteur public ainsi que les grands projets industriels nationaux : « Concorde », le nucléaire militaire et civil, le « plan calcul » pour le développement d'une informatique française...

Le V^e Plan (1965-1970) puis le VI^e mettent l'accent sur la

constitution de grands groupes industriels de taille internationale. La fiscalité des sociétés est réformée pour faciliter les fusions. L'État donne l'exemple au secteur privé en regroupant certaines entreprises relevant de son autorité : sont ainsi créées, dans l'industrie, l'Aérospatiale et Elf-Erap (les secteurs bancaire et des assurances verront également d'importantes concentrations). Il intervient dans le même sens dans plusieurs branches : la convention État-sidérurgie de 1966 amène le rapprochement des entreprises lorraines qui donnent naissance à Wendel-Sidélor (1966), le « plan calcul » passe par le regroupement dans la CII des activités dans ce secteur de plusieurs industriels.

Dans l'industrie privée, le mouvement de concentration concerne d'abord des entreprises moyennes, les plus grandes privilégiant la constitution de filiales communes (dans la sidérurgie, par exemple). A partir de 1965, les grandes et très grandes entreprises commencent à être directement concernées : elles rectifient leurs frontières, recentrent leurs activités sur les secteurs où elles jugent disposer de cartes maîtresses : ainsi, en 1966, Pont-à-Mousson se désengage de la sidérurgie et reporte son activité sur les canalisations, la robinetterie, le traitement de l'eau et de l'air.

Dans l'automobile commence à se former l'actuel groupe PSA avec la prise de contrôle partielle puis totale (1974) de Citroën par Peugeot (le rachat des activités européennes de Chrysler complètera plus tard le dispositif) ; dans l'agro-alimentaire, BSN-Gervais-Danone se constitue à travers la reconversion du groupe verrier BSN qui se développe dans le secteur de la bière, puis des produits frais ; Dassault prend le contrôle de Bréguet et gagne l'hégémonie dans l'aéronautique privée. Dans le matériel électrique et électronique, Thomson contrôle successivement Brandt en 1966, la CSF en 1968, et diverses firmes d'électroménager ; les frères Willot s'illustrent dans la restructuration du textile... Citons encore quelques dates de naissance importantes : Ugine-Kuhlmann (1965), puis PUK (1971), Usinor (1966), SNIAS (1970), Babcock-Fives (1970), Creusot-Loire (1970), Saint-Gobain-Pont-à-Mousson (1971), Béghin-Say (1972), Empain-Schneider (1972), L'Oréal (1973), Imétal (1974), Pernod-Ricard (1974).

En 1974, le paysage de l'industrie française est complètement modifié : le poids des 500 premiers groupes passe de 30 % des capitaux propres en 1964 à 41 % en 1974, l'import-

tance du capital familial se réduit mais reste significative y compris dans de grands groupes (Peugeot, Michelin...), le nombre des très petites entreprises ne cesse de reculer, mais le poids des PME demeure considérable. Les grands groupes français sont souvent de taille inférieure à celle de leurs homologues étrangers et la concentration reste finalement limitée en regard des autres grands pays occidentaux : ainsi, en 1969, l'addition des chiffres d'affaires des quatre plus grandes entreprises de chacun des treize secteurs industriels représente 31,1 % du PNB allemand et 20,5 % de celui de la France. Par ailleurs, le grossissement n'est pas toujours synonyme d'accroissement de l'efficacité : parfois, il n'y a pas véritablement intégration des firmes regroupées, la gestion n'est pas unifiée, des cloisonnements entre activités ou sociétés d'origine subsistent. Ce sera une des raisons des difficultés ultérieures de Creusot-Loire formé en 1970 par l'addition des activités sidérurgiques et mécaniques des groupes Schneider et Marine.

Il faut enfin noter que le hiatus traditionnel en France entre capital bancaire et capital industriel se réduit fortement avec la structuration d'ensembles financiers notamment autour des compagnies financières Paribas et Suez.

Si la production industrielle augmente à un rythme rapide (mais du même ordre que celui enregistré dans les autres pays industrialisés), toutes les branches ne connaissent pas la même expansion : en tête, les biens d'équipement des entreprises et des ménages, ensuite les biens intermédiaires, nettement derrière les industries de consommation traditionnelles (textile, habillement, cuir). Le taux d'investissement français (FBCF totale) atteint 25 % du PNB et, parmi les pays industrialisés, n'est dépassé que par le Japon et (faiblement) par la RFA.

Le commerce extérieur constitue le point faible de cette évolution. L'intégration à la CEE s'est soldée par une bonne performance à l'exportation (en 1970, 50 % des exportations françaises sont dirigées vers le Marché commun et la RFA est devenue le premier partenaire de la France), mais encore plus par un accroissement des importations de produits manufacturés : de 1963 à 1970, le déficit industriel français avec la RFA et avec l'ensemble des cinq partenaires est permanent. En dépit de la régression de leur part dans les échanges français, les pays dits en voie de développement sont toujours des marchés privilégiés qui permettent à la France

de maintenir un taux de couverture positif pour les produits manufacturés.

Les faiblesses du modèle et l'entrée dans la crise

Jusqu'à la fin des années soixante, les exportations ne constituent qu'un débouché subordonné pour l'appareil industriel dont le développement est pour l'essentiel autocentré. C'est ce que montre le découpage en « sections productives » élaboré par Hugues Bertrand [20] et fondé sur l'usage fait des biens produits. Trois sections sont ainsi obtenues : biens d'équipement des entreprises (S1), biens de consommation des ménages (S2), et biens exportés (S3). Chacune des sections inclut les biens intermédiaires incorporés et il est possible de ventiler les importations selon leurs destinations.

Le mode de croissance d'après-guerre est caractérisé par le développement de la section S2 (avec l'extension de la consommation, la transformation des conditions de production et de distribution) qui rend nécessaire une forte accumulation, d'où une extension rapide de S1. La section exportatrice S3 accompagne la croissance sans jouer de rôle moteur (voir tableau IX).

À partir de 1969, la situation se modifie : la dynamique de l'économie française se déplace de l'intérieur vers l'extérieur. La chronologie des événements est difficile à interpréter : certes, la prolongation jusqu'en 1968 du plan de stabilisation de 1963 a pu, en comprimant la croissance interne, inciter les entreprises à préparer un retournement vers l'exportation, et la dévaluation du franc de 1969 améliore sensiblement la compétitivité, mais l'incidence du rattrapage salarial de 1968 joue dans l'autre sens. L'internationalisation est aussi interprétable comme une réponse à la difficulté grandissante de gérer au niveau du marché intérieur la contradiction entre la nécessité de l'extension des débouchés (dans la section des biens de consommation) et celle de générer plus de profits pour faire face aux besoins de l'accumulation (en raison de l'alourdissement du coût en capital de la production des biens de consommation). Quoi qu'il en soit, cette évolution affecte profondément le contexte d'élaboration et de mise en œuvre de la politique économique.

Certains des traits qui avaient fait le succès du modèle « gaulliste » dans les premières années sont ainsi minés : la

TABLEAU IX. — LA TRANSFORMATION DU RÉGIME
DE CROISSANCE

		1951-1958	1968-1974
Valeur ajoutée	S1	6,8	5,7
	S2	5,1	4,4
	S3	4,7	11,0
Emploi	S1	2,3	1,1
	S2	- 0,4	- 0,3
	S3	- 0,5	5,1
Investissement	S1	5,3	6,7
	S2	4,8	5,7
	S3	3,9	12,2

Source : J. MAZIER, M. BASLÉ, J.-F. VIDAL [56].

Taux de croissance annuel moyen en %. S1 : biens d'équipement des entreprises. S2 : biens de consommation des ménages. S3 : biens exportés.

volonté de modernisation fondée sur des groupes industriels à base nationale (en correspondance avec une politique extérieure autonome par rapport au bloc occidental), la réticence par rapport aux investissements étrangers sont en décalage avec la réalité de l'internationalisation du capital renforcée par le caractère de puissance moyenne d'une France engagée dans la constitution de la CEE.

Ainsi, même avant le début de la crise, le mode de croissance français d'après-guerre est remis en cause. Plus généralement, et dans l'ensemble des pays capitalistes développés, les schémas keynésiens vont se montrer de moins en moins efficaces et compatibles avec les contraintes de l'économie de marché.

III / Le tissu industriel

Le tissu régional

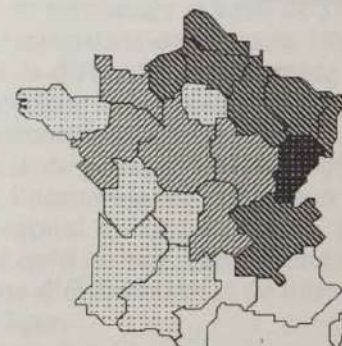
L'industrie est très inégalement répartie sur le territoire français, puisque trois régions, qui ne représentent que 20 % de la population totale, concentrent 40 % de l'emploi industriel : l'Ile-de-France avec 19,5 %, la région Rhône-Alpes avec 12,1 % et le Nord-Pas-de-Calais avec 8,4 %.

La vieille opposition entre la France de l'Ouest agricole et la France des vieilles industries, textile et métallurgie, subsiste : les régions où la part de l'emploi industriel est plus élevée se retrouvent au nord-est d'une ligne Rouen-Marseille (voir carte 1).

POIDS DE L'INDUSTRIE DANS L'EMPLOI DES RÉGIONS
AU 31/12/87

France = 25,6 %

- jusqu'à 20 %
- ▤ de 20 % à 25 % inclus
- ▥ de 25 % à 30 % inclus
- ▧ de 30 % à 35 % inclus
- 37,5 %



Source : SESSI.

L'Ile-de-France reste la première région industrielle, même si le tertiaire occupe dans ses emplois une part prépondérante : à la fin de 1987, 840 000 personnes travaillaient dans l'industrie manufacturière, contre 3 083 000 dans le tertiaire, sur un total de 4 171 000 emplois. L'industrie de la petite couronne a connu un fort mouvement de décentralisation, ou bien s'est déplacée vers la périphérie régionale, tandis que les industries à haute technologie privilégiaient l'implantation sur Paris et sa « demi-lune » ouest, notamment dans les Hauts-de-Seine qui concentrent 27 % de l'emploi régional. Les activités dominantes sont la construction électrique et électronique, la construction automobile, la construction aéronautique, la parachimie-pharmacie, enfin l'imprimerie et l'édition. Les principaux établissements sont Renault-Flins, Renault-Billancourt, Talbot-Poissy, Citroën-Aulnay, SNECMA-Evry et Moissy, IBM-Corbeil, Dassault-Saint-Cloud, Thomson-Bagneux et Malakoff.

La spécialisation des autres régions est assez peu prononcée : seules quelques-unes d'entre elles sont fortement polarisées autour d'un secteur de l'industrie. C'est le cas de la Franche-Comté avec Peugeot, de l'Auvergne avec Michelin, de la Lorraine avec la sidérurgie et la métallurgie, du Nord-Pas-de-Calais avec le textile-habillement, de la Bretagne avec les IAA et le matériel électronique, et enfin de Champagne-Ardenne autour du textile et du travail des métaux.

Les décennies de forte croissance ont permis, entre 1954 et 1975, la création d'un million d'emplois dans l'industrie manufacturière. Le mouvement principal aura été l'implantation dans les régions jusque-là sous-industrialisées qui offraient une main-d'œuvre libérée par les progrès de la productivité dans l'agriculture, main-d'œuvre souvent féminine, peu qualifiée et à bon marché. L'Ouest aura été le grand bénéficiaire de la décentralisation : environ 30 % des nouveaux emplois industriels créés entre 1954 et 1975 l'ont été dans les trois régions de Bretagne, Pays de Loire et Poitou-Charentes. Ce sont les biens d'équipement qui ont constitué le principal vecteur de cette décentralisation : automobile, construction électrique et électronique. Les régions agricoles de l'Ouest, notamment la Bretagne, ont également bénéficié de la croissance des industries agro-alimentaires et des nouvelles installations d'EDF. Le poids de l'Ile-de-France a reculé sensiblement, et l'on peut constater une certaine

résorption des inégalités régionales qui s'est maintenue pendant les années de crise : entre 1973 et 1984, la Bretagne, le Languedoc-Roussillon et l'Aquitaine ont vu leur valeur ajoutée industrielle croître régulièrement, alors même que la production industrielle nationale stagnait. La Lorraine, le Nord et la Champagne sont les trois régions qui ont le plus reculé. Mais les disparités continuent à exister : le salaire industriel moyen de la région provençale reste encore aujourd'hui inférieur de 40 % à celui de la région parisienne.

Cette tendance à la délocalisation ne conduit cependant pas à une régionalisation authentique. Les établissements industriels obéissent plus à la logique d'ensemble de la firme dont ils dépendent, et les régions ne voient pas augmenter la maîtrise qu'elles peuvent exercer sur leur propre développement. Paris continue à rayonner sur l'ensemble des régions, dont le degré d'autonomie — c'est-à-dire la part de la valeur ajoutée réalisée par des entreprises locales — reste en général peu élevé. Enfin, il existe peu d'entreprises provinciales polyrégionales : même la région Rhône-Alpes, où sont situés de nombreux sièges sociaux, ne rayonne pas ou peu hors de la région. Certes, une comparaison entre la situation actuelle et celle du début des années soixante-dix fait apparaître une tendance à l'interpénétration croissante des économies régionales, mais cette évolution reste lente.

Ce mode de développement industriel fondé sur une main-d'œuvre à bas salaires et peu qualifiée ne favorise ni la modernisation technologique, ni la constitution de grandes unités : la France industrielle de l'Ouest est aussi celle des petites et moyennes entreprises. Ainsi se creuse une coupure prononcée, que la crise a accentuée, entre les vieilles régions industrielles du Nord et de l'Est frappées de plein fouet par la récession des industries traditionnelles et l'Ouest et le Sud mieux orientés sectoriellement mais sur des segments à basse ou moyenne technologie.

La mise en place du marché unique européen risque alors de signifier un nouveau durcissement du déséquilibre régional historique de l'industrie française. L'Europe industrielle est en effet structurée autour d'un « arc puissant » qui, comme le note Jacques Chérèque, ministre chargé de l'Aménagement du territoire, « contourne en grande partie notre pays. Il va du sud de l'Angleterre à l'Italie du Nord, en passant par la Hollande et l'Allemagne rhénane ». Or une étude réalisée par la DATAR montre que les régions françaises

le plus proches géographiquement de cet arc européen apparaissent comme les plus vulnérables à l'achèvement du grand marché européen. Il n'est donc pas étonnant de constater que les investisseurs étrangers cherchent à s'implanter au plus près du centre de gravité du grand marché, dédaignant le Sud ou le Sud-Ouest : en 1988, les trois quarts des emplois créés par des groupes étrangers se trouvaient à l'est de cette même ligne fatidique. En somme, les régions les plus dynamiques sur le plan industriel seraient handicapées par un relatif décentrage, tandis que les régions mieux placées géographiquement pâtiraient d'une mauvaise spécialisation.

L'industrie française va donc devoir jouer un rôle central dans le dégagement d'un second axe de développement, qui relierait la péninsule ibérique à la dorsale traditionnelle Italie-Hollande.

La polarisation de l'appareil productif

L'Enquête annuelle du ministère de l'Industrie auprès des entreprises de plus de 20 salariés permet de dénombrer 12 903 « petites entreprises » industrielles employant entre 20 et 49 personnes. Le terme de PMI (petites et moyennes entreprises) désigne les 21 351 entreprises industrielles employant entre 20 et 499 personnes. Enfin, les 895 entreprises industrielles employant plus de 500 personnes seront dénommées grandes entreprises.

Cette nomenclature permet de bien mettre en lumière la polarisation qui caractérise l'industrie française (voir tableau X). En 1987, les grandes entreprises emploient plus de la moitié des effectifs de l'industrie et réalisent 60 % de son chiffre d'affaires. Elles se distinguent nettement des PMI, notamment en matière d'exportations. Les grandes entreprises réalisent 75 % des exportations et, si l'on compare la part exportée du chiffre d'affaires, on voit apparaître encore mieux l'effet de polarisation : en moyenne, les entreprises françaises réalisent 27,6 % de leur chiffre d'affaires à l'exportation. Mais cette moyenne correspond à deux comportements bien distincts, celui des grandes entreprises qui exportent 34,5 % de leur chiffre d'affaires, et celui des PMI qui n'en exportent que 16,5 %. Et la différence, à l'intérieur des PMI, entre petites et moyennes entreprises, est

TABEAU X. — LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'INDUSTRIE

TAILLE : nombre de personnes employées	PETITES 20-49	PMI 20-499	GRANDES > 500	TOTAL*
NOMBRE D'ENTREPRISES	12 903	21 351	895	23 071
en %	55,9	92,5	3,9	100,0
EFFECTIF EMPLOYÉ ^a	421,3	1 564,7	1 661,8	3 252,5
en %	13,0	48,1	51,1	100,0
CHIFFRE D'AFFAIRES	200,7	863,4	1 362,9	2 276,4
en %	8,8	37,9	59,9	100,0
EXPORTATIONS	19,3	142,6	470,2	628,1
en %	3,1	22,7	74,9	100,0
INVESTISSEMENT	7,5	34,6	70,1	105,6
en %	7,1	32,8	66,8	100,0
Part du chiffre d'affaires à l'exportation	9,6	16,5	34,5	27,6
Chiffre d'affaires par tête	476	552	820	700
Valeur ajoutée par tête	198	210	283	249
Rémunération par tête	103	105	128	117
Taux de marge ^b	20,9	22,9	27,6	25,8
Frais financiers ^c	5,4	6,3	12,1	9,8
Taux d'investissement ^d	9,0	10,5	14,9	13,0
Autofinancement ^e	132	120	100	108

Source : SESSI [1].

Unités : ratios en %, milliards de F pour les niveaux ; milliers de F pour les niveaux par tête.

* Ce total porte sur les entreprises occupant au moins 20 personnes. Il incorpore les entreprises « hors tranche » qui sont pour l'essentiel des donneurs d'ordre.

a. En milliers.

b. Excédent brut d'exploitation (EBE) en % de la valeur ajoutée hors taxes (VA).

c. Charges financières en % de la valeur ajoutée.

d. Investissements totaux en % de la valeur ajoutée.

e. Capacité d'autofinancement en % des investissements.

moins forte que celle qui oppose PMI d'une part, grandes entreprises de l'autre.

La même polarisation se retrouve du point de vue de l'investissement : non seulement les grandes entreprises effectuent les deux tiers de l'investissement dans l'industrie, mais de plus leur taux d'investissement (part de l'investissement dans la valeur ajoutée), de l'ordre de 15 %, est nettement supérieur à celui des PMI qui n'est que de 10,5 %.

Toujours en 1987, les frais de personnel par tête (salaires

+ cotisations sociales) sont de la même façon nettement plus élevés dans les grandes entreprises : 10 700 F par mois, contre 8 750 F dans les PMI, soit 24 % de plus. Mais la productivité y est également plus élevée : la valeur ajoutée par tête atteint 283 000 F par an, contre 210 000 F pour les PMI et 198 000 dans les petites entreprises. Cette productivité supérieure de 35 % compense la différence de salaires, de telle sorte que le taux de marge des grandes entreprises reste plus élevé : leur excédent brut d'exploitation (EBE) représente 27,6 % de la valeur ajoutée, contre 22,9 % pour les PMI.

Malgré des charges financières représentant une proportion sensiblement plus élevée de la valeur ajoutée, les grandes entreprises dégagent une capacité d'autofinancement plus importante, toujours en proportion de la valeur ajoutée. Cependant, comme elles investissent plus, leur taux d'autofinancement est inférieur à celui de l'ensemble de l'industrie.

L'extension de la sous-traitance est un autre symptôme de cette structure très polarisée : en 1987, elle représente 8 % des ventes, contre 5 % en 1974. Le ralentissement de la production n'a pas freiné le mouvement : c'est dire que la sous-traitance de spécialité prend une importance croissante sur la sous-traitance de capacité. Les secteurs concernés sont le textile-habillement, l'édition, l'automobile et les biens d'équipement.

Le poids des grands groupes

Le « noyau dur » de l'industrie française est constitué d'un nombre réduit de grands groupes. Le chiffre d'affaires des 25 premiers groupes industriels (y compris l'activité des filiales étrangères) représente ainsi un poids équivalent à la moitié de la production industrielle, même si une partie de ce chiffre d'affaires est réalisé par des filiales étrangères.

La concentration est particulièrement nette dans le cas des exportations : en 1988, les 30 premiers groupes réalisent 53 % des exportations manufacturières. Les 10 premiers (dans l'ordre : Renault, Peugeot, CGE, Usinor-Sacilor, Pechiney, Thomson, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain, Michelin et BSN) réalisent 61 % de leur chiffre d'affaires à l'étranger dont 231 milliards de francs d'exportations, près du tiers des exportations) et 303 milliards de francs au titre de leurs filiales.

TABLEAU XI. — LES GRANDS GROUPES INDUSTRIELS ET PÉTROLIERS FRANÇAIS EN 1988

	Entreprise	Secteur	CA Mds F	% CA Exp.*	Effectif
1	Renault	Automobile	161,4	52	181 715
2	PSA	Automobile	138,5	54	158 100
3	CGE	Matériel électrique	128,0	57	204 100
4	Elf Aquitaine	Pétrole	126,1	62	72 200
5	Total CFP	Pétrole	83,3	67	41 862
6	Usinor-Sacilor	Sidérurgie	78,9	52	80 700
7	Péchiney	Métaux non ferreux	77,0	82	72 000
8	Thomson	Matériel électrique	74,8	71	104 000
9	Rhône-Poulenc	Chimie, santé	65,3	74	79 670
10	Saint-Gobain	Matériaux, emballages	58,9	68	84 689
11	Michelin	Pneumatiques	51,8	78	119 827
12	Bouygues	Bâtiment	50,0	17	59 212
13	BSN	Alimentation	42,2	40	42 234
14	Schneider	Électromécanique	40,5	45	74 990
15	Aérospatiale	Aéronautique	38,2	66	39 898
16	IBM-France	Informatique	38,2	47	21 832
17	Shell France	Pétrole, chimie	35,0	17	6 673
18	Béghin-Say	Alimentation	33,8	81	16 367
19	Bull	Informatique	31,5	61	45 557
20	CEA-Industrie	Nucléaire	29,2	33	30 107
21	Esso	Pétrole	26,6	12	3 538
22	BP-France	Pétrole	25,9	18	6 525
23	L'Air Liquide	Gaz industriels	25,6	68	27 000
24	Fiat-France	Automobile	25,2	33	13 500
25	L'Oréal	Cosmétiques	24,4	84	27 570
26	Hachette	Édition	24,4	48	24 640
27	SAE	Bâtiment	23,7	41	26 630
28	Lafarge-Coppée	Mat. de construction	22,7	53	22 491
29	Philips-France	Électronique	22,3	30	26 681
30	Dumez	Bâtiment	22,0	69	30 400
31	Orkem	Chimie	21,5	45	13 492
32	Matra	Électronique	19,3	47	5 468
33	Dassault	Aéronautique	18,8	73	16 534
34	SNECMA	Moteurs d'avions	17,3	53	25 399
35	Imétal	Non ferreux	16,3	88	5 068

Sources : L'Expansion, MOCI.

* Pourcentage du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation.

Ces données conduisent à relativiser l'hymne aux PMI comme réserve secrète de compétitivité. Même si la différenciation des produits explique la présence de nombreuses

« niches » où prospèrent de petites entreprises dynamiques et rentables, ce sont les grands groupes et leurs filiales qui assurent l'essentiel des exportations : les statistiques d'entreprises masquent cette réalité, en ne distinguant pas les filiales de groupes des « vraies » PMI. En 1985, selon l'INSEE, il existait 2 000 filiales de groupes qui, bien que ne représentant que 7,5 % du nombre des PMI, réalisaient 25 % de leur production.

De manière symétrique, la croissance rapide de la pénétration des importations renvoie en partie à un relatif désinvestissement du marché intérieur, à un relâchement du tissu industriel : c'est dans les secteurs les moins concentrés que la pénétration des importations augmente le plus rapidement entre 1980 et 1988.

Depuis l'entrée en crise, le mouvement de concentration s'est ralenti et l'on a souvent souligné le fait que les PME résistaient mieux à la crise. Cette période transitoire, entre 1975 et 1980, recouvre en fait des processus assez diversifiés : un tiers des secteurs industriels continue à se concentrer, mais un autre tiers se déconcentre, notamment les IAA et les biens intermédiaires. Après 1980, c'est de nouveau le mouvement de concentration qui l'emporte : il est particulièrement prononcé dans la métallurgie, la construction aéronautique, et la chimie de base.

Un indicateur classique de concentration est la part du chiffre d'affaires réalisé par les 4 premières entreprises d'une branche. La moyenne de ces coefficients pondérés par le chiffre d'affaires de chacune des branches est passé de 25,1 % en 1980 à 30,8 % en 1987. Ce mouvement est cependant masqué par certains résultats statistiques montrant par exemple que les PMI représentent une part croissante du chiffre d'affaires ou des effectifs de l'industrie. Il s'agit en grande partie d'un effet de seuil : comme l'industrie a perdu près de 20 % de ses effectifs entre 1980 et 1988, une entreprise employant 620 personnes qui aurait suivi la même évolution que la moyenne ne compte plus en 1988 que 500 personnes employées et se retrouve dans la catégorie des PMI à laquelle elle n'appartenait pas auparavant. Si l'on élimine cet effet, on s'aperçoit qu'entre 1981 et 1986 les PMI ont supprimé des emplois dans la même proportion que l'ensemble des entreprises industrielles.

IV / Panorama sectoriel

Une croissance à deux vitesses

Toutes les branches de l'industrie française n'ont pas subi la crise de la même façon. Les travaux de l'INSEE [10] conduisent de ce point de vue à les regrouper en six filières. Entre 1980 et 1987, les trois filières dynamiques (chimie, électronique et papier) connaissent une croissance annuelle de 2,1 %, tandis que les trois filières récessives (métallurgie, bâtiment et consommation traditionnelle) subissent un recul de l'ordre de 1,3 % l'an (voir tableau XII).

Branches et secteurs

Le tableau XII porte sur les *branches* de l'industrie : il s'agit de regroupements de fractions d'entreprises produisant le même produit. Le *secteur* rassemble des entreprises en fonction de leur activité principale. La notion de secteur est donc plus proche de l'information de base recueillie auprès des entreprises par le SESSI [1], tandis que la branche est une construction statistique réalisée par l'INSEE [5] et mieux adaptée à l'analyse économique.

L'agro-alimentaire

La France est la première puissance agricole européenne, tant par la surface cultivée que par la valeur des productions. Elle est aussi le deuxième exportateur mondial de produits agro-alimentaires, derrière les États-Unis. Avec une production de 540 milliards de francs en 1988 (contre 2 486 milliards

TABLEAU XII. — ÉVOLUTION DE LA PRODUCTION
PAR BRANCHES ET FILIÈRES INDUSTRIELLES

	PRODUCTION		TAUX DE CROISSANCE					SOLDE
	1988 ^a	% IND. ^b	1988/ 1974 ^c	1974/ 1970 %	1980/ 1974 %	1987/ 1980 %	1988/ 1987 %	
Filière métallurgie	949	38,1	108	4,8	1,7	-1,2	5,8	- 4,3
Sidérurgie	108	4,3	78	3,5	-1,0	-3,9	9,2	7,6
Non ferreux	84	3,4	166	5,4	6,6	-0,5	3,2	-13,2
Travail des métaux	207	8,3	96	4,0	0,6	-1,9	5,7	- 5,6
Mécanique	254	10,2	111	5,2	2,1	-1,2	6,8	-16,9
Automobile	296	11,9	124	6,0	2,3	0,5	4,5	23,8
Filière bâtiment	794	31,9	101	5,0	-0,3	-0,5	6,2	- 1,2
BGC	672	27,0	101	5,1	-0,5	-0,2	6,0	0,0
Mat. construction	95	3,8	96	3,8	0,5	-2,1	8,1	- 4,3
Verre	27	1,1	119	9,4	2,5	-0,4	4,9	3,1
Filière traditionnelle	331	13,3	92	5,0	0,2	-1,3	0,3	-39,5
Textile-habillement	176	7,1	87	3,7	-0,8	-1,1	-1,5	-17,3
Cuir-chaussure	27	1,1	67	2,7	-2,3	-2,7	-7,6	- 7,2
Bois-meuble	128	5,1	108	7,9	2,3	-1,5	4,5	-15,0
Filière chimie	423	17,0	137	7,2	1,8	2,2	5,5	18,2
Chimie de base	153	6,2	119	6,9	1,0	1,0	4,0	4,8
Caoutchouc & plast.	110	4,4	132	7,6	1,7	1,9	5,0	- 2,1
Parachimie-pharmacie	160	6,4	167	7,3	3,1	3,8	7,5	15,5
Filière électronique	425	17,1	157	7,4	4,7	1,8	4,6	1,6
Mat. électrique	260	10,5	157	7,2	5,1	1,6	3,6	-16,4
Aéronautique-armement	132	5,3	166	5,8	4,9	2,3	6,7	34,4
Équip. ménager	33	1,3	132	13,3	2,0	1,8	3,7	-16,4
Filière papier	235	9,5	142	4,9	1,8	2,4	8,1	-17,3
Papier-carton	92	3,7	120	6,9	-0,4	2,2	6,1	-14,3
Presse-édition	143	5,8	164	3,2	3,7	2,6	9,6	- 3,0
IAA	540	21,7	123	3,4	2,1	1,0	1,3	8,9
BIENS INTERMÉDIAIRES	876	35,2	107	5,2	1,0	-0,7	5,7	-23,9
BIENS D'ÉQUIP. PROF.	646	26,0	137	6,0	3,7	0,6	5,5	1,1
BIENS D'ÉQUIP. MÉNAG.	33	1,3	132	13,3	2,0	1,8	3,7	-16,4
AUTOMOBILE	296	11,9	124	6,0	2,3	0,5	4,5	23,8
BIENS DE CONSOMMAT.	635	25,6	117	5,1	1,3	0,6	4,1	-27,1
FILIÈRES RÉCESSIVES*	1 402	56,4	103	4,8	1,2	-1,3	4,6	-45,0
FILIÈRES DYNAMIQUES	1 084	43,6	145	6,8	2,9	2,1	5,7	2,5
INDUSTRIE (hors IAA)	2 486	100,0	118	5,5	1,8	0,1	5,1	-42,5

Source : INSEE [5], [6], [10].

* Hors Bâtiment.

a. Production en milliards de francs.

b. Poids dans le total de l'industrie manufacturière.

c. Indice d'évolution 1974-1988 de la production de la branche.

d. Solde commercial en milliards de francs.

pour l'industrie manufacturière), un effectif de 578 000 personnes employées, et 89,2 milliards de francs d'exportations, les industries agro-alimentaires restent l'un des principaux secteurs économiques français.

Malgré cet avantage relatif, la contribution des IAA au commerce extérieur n'a pas l'importance attendue : le solde est de 8,9 milliards de francs en 1988, et le taux de couverture de seulement 111 %, alors qu'il était voisin de 120 au début des années quatre-vingt.

Une raison de cette relative faiblesse apparaît à l'examen de la structure des échanges extérieurs : les excédents sur les points forts traditionnels de la France (vin, sucre, eau-de-vie, fromages, champagne) sont compensés par des déficits sur d'autres produits, et notamment sur les produits élaborés qui, selon une étude de la Direction générale de l'alimentation, auraient représenté en 1986 un déficit de 9 milliards.

La caractéristique centrale qui se dessine est donc un certain retard à l'industrialisation de la filière agro-alimentaire française bien représentative des spécificités de l'industrie française. Les IAA ont très longtemps été considérées comme un simple débouché de l'agriculture plutôt que comme une industrie en soi : même la pratique administrative reste fidèle à cette tradition, en excluant les IAA — on se demande bien pourquoi — du champ de l'industrie.

Les biens d'investissement

Il est important d'examiner rapidement cette branche définie au sens strict, c'est-à-dire en laissant de côté les moyens de transport, ainsi que la construction aéronautique et navale avec lesquels ils sont souvent, et à tort, regroupés.

La raison est que la maîtrise qu'une industrie exerce sur ces branches est en soi un élément de sa compétitivité, puisque l'usage de ces biens définit les normes de production et que c'est en grande partie par eux que passe tout processus de modernisation technologique.

Ainsi définis, les biens d'investissement représentent en 1988 une production de 514 milliards de francs, soit 20 % de l'industrie manufacturière. Leur évolution récente est préoccupante, comme le montre la conjoncture de l'année 1988. Celle-ci a été marquée par une vive reprise de l'investissement, qui s'est traduite par une hausse de près de 9 %

du marché intérieur. Or, dans le même temps, l'offre nationale n'augmente que de 5,5 %, ce qui signifie qu'elle n'a su capter qu'un peu plus de la moitié de la croissance du marché intérieur.

Le taux de pénétration est passé de 30,2 à 42,6 % entre 1979 et 1988, le taux de couverture de 120 % à 78 %. En 1988, le déficit commercial est de 33 milliards de francs répartis à égalité entre la mécanique et le reste, ce qui représente très exactement la moitié du déficit industriel total hors matériel militaire. On en arrive à ce résultat spectaculaire : 60 % de l'investissement supplémentaire entre 1987 et 1988 se sont portés sur du matériel importé. Dans le même temps, les exportations ne progressent que lentement, supportant de plein fouet l'effet de la faible croissance chez les clients traditionnels du tiers monde.

La mécanique

Le secteur de la mécanique est typique des limitations de l'industrie française. C'est, pour commencer, la sphère privilégiée de la petite et moyenne entreprise familiale, dont la logique de développement est autolimitée par l'horizon familial. 56 % du chiffre d'affaires sont réalisés par les PMI, contre 38 % pour l'ensemble de l'industrie. Cet effet de taille est particulièrement impressionnant si l'on effectue une comparaison avec l'industrie allemande dont la mécanique constitue un des points forts : la taille d'une entreprise allemande est en moyenne plus du double de celle d'une entreprise française. En termes de compétitivité, le solde commercial allemand de la mécanique est en 1987 de 30 milliards d'Écus, alors que la production de la mécanique française est cette même année de 19 milliards d'Écus ! Cette disproportion flagrante est un élément clé permettant de comprendre la faible compétitivité de la mécanique française qui présente un déficit de 17 milliards de francs en 1988.

Tous les indicateurs font apparaître une dépendance technologique très marquée, qui renvoie au fait que l'industrie française a raté ou pris avec retard le tournant des mutations technologiques. Le cas de la machine-outil est particulièrement exemplaire : les entreprises du secteur fonctionnaient sur la base de rapports étroits avec leurs clients, travaillant presque « à façon ». Elles n'ont pas su intégrer la nouveauté introduite par les machines-outils à commande numérique

qui explique par ailleurs la croissance très rapide des ventes japonaises : on peut les produire en grandes séries parce qu'elles s'adaptent plus facilement aux applications générales.

Il y eut bien un plan machine-outil lancé en 1982 par la gauche. L'aide a été conséquente (4 milliards de francs entre 1982 et 1986), mais cet effort n'a pu enrayer les tendances lourdes. Les grands groupes se sont tous désengagés, que ce soit Schneider, Renault, la SNECMA, etc., et la coordination avec le secteur public n'a pas été assurée.

De plus, le secteur a subi de plein fouet l'effondrement de l'investissement de cette même période : le volume de production a reculé de 20 % entre 1981 et 1984, puis a stagné, et n'a redémarré qu'en 1988, assez modestement d'ailleurs. Le taux de couverture s'est par ailleurs extraordinairement dégradé passant de 102 % en 1979 à 59 % en 1988. Depuis 1988, c'est plus d'une machine-outil sur deux qui est importée. Il faut voir dans l'échec du plan machine-outil l'exemple typique de la contradiction qui a pu exister entre la politique industrielle menée et le bouclage macroéconomique qui en constituait l'environnement : on ne peut espérer moderniser les entreprises, restructurer les entreprises, innover, dans un contexte de ralentissement de l'activité et de recul massif de l'investissement.

Le coup de grâce a été enfin donné par la politique libérale d'Alain Madelin, qui a bloqué les aides dès son arrivée au ministère de l'Industrie en 1986. Deux des principales entreprises du secteur, Ernault-Somua et Promecam, sont alors passées sous contrôle japonais, et les dépôts de bilan se sont multipliés, comme pour Intelautomatisme racheté par l'italien Comau, filiale de Fiat ou plus récemment MFL (Machines françaises lourdes). La machine-outil française a vécu : cela ne peut être sans conséquence sur la compétitivité industrielle.

Construction électrique et électronique

Toute une école de pensée [52] fait jouer à la filière électronique un rôle spécifique dans les processus de sorties de crise. Elle représenterait en effet le lieu d'émergence de nouvelles normes de consommation, de nouveaux débouchés, et du côté de la production, de nouvelles méthodes de production et d'organisation.

La structuration du secteur de la construction électrique et électronique n'obéit pas à cette logique, mais plutôt à une logique ancienne, que l'on pourrait appeler « logique de la commande d'État », qui se dessine lorsque l'on analyse les principaux groupes intervenant dans le secteur, Thomson et la CGE.

L'histoire de Thomson permet de retrouver un certain nombre de traits importants du secteur et plus généralement de l'industrie française. Lorsque Alain Gomez devient en 1981 le PDG de la firme nationalisée, celle-ci est un ensemble disparate dont le chiffre d'affaires est réparti en cinq grandes branches : l'électronique grand public (32 %), les télécommunications (24 %), l'électronique professionnelle de défense (20 %), enfin le matériel médical (7 %) et les composants (5 %). Cette structure va évoluer profondément, puisqu'en 1988 Thomson est organisé autour des deux seuls pôles qui gagnaient de l'argent six ans plus tôt : la défense représente 46 % du chiffre d'affaires, et l'électronique grand public 51 % en y incluant l'électroménager. Le chiffre d'affaires est passé de 47 à 76 milliards de francs, augmentant en valeur réelle de 16 %, tandis que les effectifs passaient de 104 500 personnes à 107 000 personnes.

Le renforcement du groupe est indéniable : Thomson a successivement racheté Telefunken, puis Thorn-Emi et enfin RCA-General Electric, devenant ainsi le quatrième groupe mondial de l'électronique grand public, derrière Matsushita/JVC, Sony, Aiwa et Philips. Sur le marché américain, Thomson est avec Zenith le seul producteur de téléviseurs qui ne soit pas japonais, et semble bien placé sur le marché de la télévision haute définition. Du côté du matériel de défense, Thomson CSF occupe dorénavant le deuxième rang mondial, après avoir bénéficié en particulier du contrat du siècle, à savoir la vente à l'Arabie Saoudite d'un système de défense aérienne, pour un montant de 4 milliards de dollars. Cette manne a permis à Thomson de rétablir sa situation et l'a conduit à prendre un tournant important vers les activités financières qui ont contribué pour 80 % aux bénéfices réalisés en 1987.

Cette bonne santé risque d'être de courte durée. Les profits financiers liés à l'opération avec l'Arabie Saoudite et les placements qui en sont issus vont peu à peu se raréfier, même si l'entrée en 1989 de Thomson dans le capital du Crédit

Lyonnais accroît l'assise du groupe. Les commandes militaires « risquent » de ne pas connaître le même dynamisme dans les années à venir et Thomson devra supporter les difficultés du « Rafale ». Enfin le troc avec General Electric où Thomson échange sa radiologie (numéro 4 mondial) contre des postes de télévision fortement concurrencés par les Japonais est assez représentatif d'une conception étroite de la croissance externe, pas forcément rentable à moyen terme.

Le domaine des télécommunications où intervient la CGE de manière prioritaire est l'un des rares exemples d'une politique industrielle cohérente et fructueuse. Les conditions même de son succès permettent d'illustrer de nouveau certaines des caractéristiques essentielles de l'industrie française. Ce succès repose sur la présence d'un sous-équipement flagrant de la France en téléphone au début des années soixante-dix et sur une relation fructueuse entre la DGT (Direction générale des télécommunications), la CGE et Thomson.

Il y a intervention de l'État, qui contraint ITT et Ericsson à vendre chacun une filiale à Thomson. Il y a ensuite des commandes publiques importantes : 16,5 milliards de francs de 1974 à 1976, puis 37,5 milliards de 1977 à 1981. Il y a même prise en charge par l'État d'une bonne partie de la recherche appliquée sur les matériels nouveaux. Cela donne de bons résultats et crée les conditions d'une vigoureuse progression des exportations.

Le destin du « plan filière électronique » de 1982 est au total symptomatique de l'évolution de la politique industrielle, puisqu'il a finalement débouché sur une politique de groupes. Ceux-ci ont acquis une taille suffisante, privilégiant notamment la croissance externe. Mais cela n'a été possible qu'au prix d'un certain affaiblissement de leur capacité d'innovation, d'un retrait de créneaux stratégiques comme celui des composants, et donc d'une relative fragilisation à long terme. Enfin, il est patent que la constitution de groupes de taille internationale n'a pas été menée à l'échelle européenne, mais plutôt avec une attirance marquée du marché américain et avec une dimension antijaponaise prononcée.

L'automobile

La construction automobile représente l'un des moteurs des années d'expansion, et le cœur du « fordisme » : les

gains de productivité permettant la croissance des salaires réels, et donc celle des débouchés sur un marché nouveau, la croissance d'après-guerre coïncide avec l'équipement progressif des ménages. Ainsi, entre 1970 et 1976, avec il est vrai un creux en 1975, le marché intérieur augmente en moyenne de 5,5 % par an. Puis le volume même de la demande intérieure va stagner autour de 2,2 millions de véhicules. La demande évolue typiquement comme une demande de renouvellement de parc, avec des variations importantes autour d'une très faible croissance : après le creux de 1981, 1982 et 1983 sont de bonnes années, puis 1984 et 1985 marquent un recul important de la demande de l'ordre de 12 %, et ce n'est que depuis 1986 que l'on assiste à une très vive progression du marché intérieur qui est en 1988 d'environ 2,5 millions d'immatriculations (y compris véhicules utilitaires pour près de 15 % de l'ensemble).

L'automobile a toujours été un point fort des exportations de l'industrie française, mais le taux de couverture a cependant constamment régressé. Il est de 120 % en 1988, contre 200 % dix ans plus tôt. L'excédent de la branche automobile est de 21,2 milliards en 1988 ; en francs constants, il a baissé de moitié en dix ans. La pénétration des voitures étrangères a considérablement augmenté : en 1988, 38 immatriculations sur 100 portent sur des voitures étrangères, contre 20 quinze ans plus tôt. Mais la délocalisation a également joué puisqu'une partie des importations porte sur des voitures de marque française fabriquées à l'étranger. Pendant ce temps, les exportations ont progressé de manière satisfaisante, mais cependant moins rapide : sur les dix dernières années, la part de production exportée n'a pratiquement pas augmenté.

Du côté des méthodes de production, l'automobile est le domaine privilégié de l'introduction des processus d'automatisation — le nombre de robots a plus que doublé chez Renault entre 1983 et 1988 —, de refonte de l'organisation même de la fabrication avec le remplacement de la chaîne par les ateliers flexibles. Les effectifs totaux de la branche sont passés de 538 000 personnes en 1976 à 377 000 en 1988, soit une réduction de 30 % et des gains de productivité élevés, de l'ordre de 6 % par an. Du côté de la production, l'évolution de la demande est caractéristique de la nouvelle demande industrielle qui pourrait venir fonder une croissance durable :

il s'agit d'un marché de plus en plus intensif grâce à la seconde voiture qui équipe déjà un ménage sur quatre, où les effets de gamme et de concurrence par les effets hors prix sont extrêmement importants. Le prix moyen des voitures continue à progresser rapidement et les gammes ont tendance à glisser vers le haut, autant d'indices montrant que c'est la demande émanant des hauts revenus qui est la plus dynamique.

L'essentiel de la production française est réalisée par deux groupes, Renault et PSA, qui, avec des chiffres d'affaires de l'ordre de 160 et 140 milliards de francs en 1988, occupent le neuvième et le dixième rang mondial et détiennent 22 % d'un marché ouest-européen de 12 millions de véhicules.

Cette progression, jointe à des réductions massives d'effectifs, conduit à une amélioration spectaculaire des résultats. Renault réalise environ 9 milliards de francs de bénéfices en 1988, et Peugeot 7,5 milliards. Mais ces bons résultats ne suffisent pas à amortir la dette née des pertes passées, qui représentent 33 milliards de francs entre 1981 et 1986 dans le cas de Renault : on comprend la décision du gouvernement français d'éponger 12 milliards de dettes du groupe nationalisé, malgré la vive réaction que cela suscite à la fin de 1989 de la part de la Commission européenne.

La chimie

La chimie a réalisé en 1988 un chiffre d'affaires de 317 milliards de francs, qui se répartit en trois sous-groupes : chimie de base (organique et minérale), pharmacie et parachimie. L'industrie chimique est dominée par de grandes entreprises. Les quatre plus importantes, Rhône-Poulenc, Atochem (filiale d'Elf-Aquitaine), L'Air liquide et Orkem (ex-CDF Chimie) réalisent 44 % du chiffre d'affaires de la chimie. La place du secteur public est importante, et une nouvelle phase de restructuration s'est ouverte en novembre 1989 : Orkem serait partagé entre Elf et Total, et EMC (Entreprise minière et chimique), absorbée par l'Erap, holding détenant la participation de l'État dans le groupe Elf.

Il s'agit d'une industrie en expansion inégale : la chimie de base connaît une croissance proche de la moyenne industrielle, et son excédent commercial s'est réduit pratiquement

à zéro en raison d'une très vive progression des importations, que des exportations dynamiques n'ont pas réussi à compenser. L'élément dynamique est constitué par la pharmacie et la parachimie. Sur ce dernier secteur, la France est le deuxième exportateur mondial après la RFA, en raison du point fort que constituent les produits de la parfumerie qui représentent 44 % des exportations de la parachimie et un excédent de 13 milliards de francs. Cependant, il existe des trous en ce qui concerne par exemple les détergents et produits d'entretien.

L'industrie pharmaceutique est également un secteur dynamique : sa production a augmenté de 45 % entre 1980 et 1988. Cependant, cette progression se ralentit au fil du temps, et le taux de couverture extrêmement élevé s'est cependant réduit avec la progression des importations : pour 100 d'exportations, on importait 20 en 1980, mais 48 en 1988. Le rapport Dangoumau-Biot de 1989 est assez pessimiste, notant par exemple qu'« en dix ans la France a disparu du petit groupe qui compte vraiment en matière de découvertes à vocation internationale » : sur 58 nouvelles entités chimiques introduites sur le marché en 1987, trois seulement étaient françaises. L'un des facteurs invoqués est le contrôle des prix qui empêcherait de dégager une rentabilité suffisante à l'investissement et à la recherche. Mais à l'exportation ce handicap provient plutôt d'une orientation trop centrée sur les pays africains, pour lesquels les prix intérieurs français servent de référence.

La sidérurgie

La sidérurgie offre sans doute le meilleur exemple d'une restructuration violente, qui débouche sur une remise à niveau de la productivité et des profits. Les effectifs ont commencé à baisser dès 1977 à un rythme extrêmement rapide, puisqu'ils ont été réduits de 43 % entre 1980 et 1988, la productivité augmentant de moitié dans le même temps.

La production a fortement reculé, d'environ un quart, entre 1980 et 1983, puis elle a stagné autour de 18 millions de tonnes par an. Cette stagnation répond à celle des branches qui constituent les débouchés naturels de la sidérurgie, mais elle provient aussi de la baisse de la consommation spé-

cifique, c'est-à-dire du remplacement progressif de l'acier par d'autres matériaux comme l'aluminium ou les matières plastiques, mouvement qui est d'ailleurs en train de se ralentir.

En 1988, la demande a connu une nette reprise due au dynamisme de l'automobile, de la construction aéronautique, et du bâtiment, si bien qu'Usinor-Sacilor a pu sortir du rouge et réaliser 4,5 milliards de francs de bénéfices, contre une perte de 5,6 milliards de francs en 1987. Cela n'efface pas bien sûr l'ardoise accumulée par la sidérurgie : rien qu'entre 1982 et 1987, les pertes cumulées se sont montées à 61 milliards de francs. La restructuration a finalement débouché sur un regroupement d'Usinor et Sacilor en une seule entité qui est devenue, avec près de 79 milliards de francs en 1988, le troisième groupe de la sidérurgie mondiale, derrière Nippon Steel et Thyssen.

L'avenir n'est cependant pas éclairci. Au niveau mondial, il existe beaucoup de surcapacités, et une concurrence des nouveaux pays industrialisés. Le cadre européen devrait garantir un *statu quo*, mais on ne peut espérer une croissance soutenue de la sidérurgie.

TABLEAU XIII. — PRODUCTION ET PRODUCTIVITÉ
DANS LA SIDÉRURGIE

	1980	1983	1987	1988
Production ^a	23,1	17,6	17,7	19,1
Effectifs ^b	107 403	94 584	66 441	61 250
Productivité ^c	215	186	266	312

a. Production d'acier brut en millions de tonnes. Source : Chambre syndicale.

b. Effectifs de la branche. Source : EAE-SESSI.

c. Productivité : production par tête, en tonnes.

Aéronautique et armement

L'industrie de l'armement emploie en 1985 290 000 salariés, soit un peu moins des 7 % de l'industrie. Elle exporte 35 à 40 % d'une production à cheval sur plusieurs branches : aérospatial (34 %), électronique (29 %) et matériel de transports terrestres ou navals (28 %). C'est un des points forts de l'industrie française ; cependant, après avoir atteint un

record de près de 70 milliards de francs en 1984, les commandes puis les livraisons se sont ralenties. Sur l'ensemble de l'année 1988, le solde des échanges atteint 24,4 milliards de francs, contre 34,2 milliards deux ans plus tôt. Ce rétrécissement du marché résulte de la baisse de revenus des clients traditionnels de la France (89 % des ventes françaises vont au tiers monde) et d'une concurrence accrue, tandis que les importations françaises tendent à augmenter.

L'industrie française conserve cependant son troisième rang de marchand d'armes, mais semble assez mal partie face aux mastodontes qui viennent de se créer simultanément en RFA et au Royaume-Uni avec la constitution de pôles géants intégrant aéronautique et automobile : British Aerospace rachète Rover et Daimler-Benz prend le contrôle d'AEG, MTU, Dornier et MBB (ex-Messerschmitt). Face à ces deux pôles, les groupes français réagissent en ordre dispersé, Thomson s'alliant avec British Aerospace, Dassault avec l'autre britannique Marconi et Matra passant des accords avec Daimler-Benz. Le regroupement esquissé entre Thomson et l'Aérospatiale ne semble pas à la hauteur de l'enjeu.

La construction aéronautique civile dégage également des excédents importants et son dynamisme ne se dément pas : 47 Airbus ont été livrés en 1988 pour un montant de 15,2 milliards de francs.

TABLEAU XIV. — LES GROUPES DE L'INDUSTRIE DE L'ARMEMENT

CA 1988 (milliards de F)	Armement	Total
Thomson CSF	31,5	33,5
Dir. des constr. navales	20,0	20,0
Aérospatiale	13,7	28,0
Dassault	15,3	17,8
CEA	8,7	29,2
GIAT	7,0	7,0
Matra	6,5	19,6
SNECMA	2,1	10,3
Électr. Serge Dassault	3,2	4,0
SAGEM	2,4	9,5
SNPE	2,0	2,9

Source : *Le Monde*, 10 juin 1989.

Les biens de consommation traditionnels

Ils ont particulièrement souffert de la crise. Le textile-habillement a en 1988 une production inférieure de 8,6 % à son niveau de 1980, le recul est de 23,7 % pour le cuir-chaussure, et de 5,8 % pour le bois-meuble. Il faut cependant noter que le volume des débouchés reste important : en 1988, la consommation des ménages en textile-habillement est de 212 milliards de francs, c'est-à-dire à peu près autant que l'automobile.

Deux facteurs expliquent le recul : la consommation des ménages a stagné, tandis que les importations augmentaient beaucoup plus rapidement que les exportations. Ces deux mouvements sont d'ailleurs l'un et l'autre renforcés par un renchérissement notable des prix français vis-à-vis des concurrents étrangers. La filière traditionnelle est évidemment l'une des plus exposées à la concurrence des nouveaux pays industrialisés qui combinent bas salaires et productivité croissante, mais aussi à celle de pays européens qui ont su prendre les bonnes décisions d'investissement, comme l'industrie italienne de la chaussure.

La filière se caractérise par une spécialisation intermédiaire consistant à vendre plutôt les matières premières (bois, peaux) ou au contraire le haut de gamme, et à importer les produits finis de gamme moyenne (articles de cuir, meuble, papier). Tout cela se traduit par des taux de couverture et des soldes extrêmement mauvais : les trois branches traditionnelles et celle des biens d'équipement ménager ont ensemble un taux de couverture de 65 %, et leur déficit est de 56 milliards de francs, ce qui est supérieur au déficit industriel civil. A ces chiffres on mesure la faillite d'un certain patronat français.

L'effort de modernisation n'est cependant pas inexistant : ainsi l'investissement dans le textile-habillement a-t-il progressé de manière vigoureuse, doublant entre 1981 et 1988, tandis que s'accroît la politique de haut de gamme et de recherche d'une plus grande flexibilité de l'offre.

Deuxième partie

Les acteurs de l'industrie

V / Le capital industriel

Les trois secteurs de l'industrie

L'examen de la structure de propriété des 500 premiers groupes français (tous secteurs confondus) conduit à reprendre la typologie proposée par François Morin, qui distingue cinq types de contrôle d'entreprises (voir tableau XV). Le premier résultat notable est la résistance du *contrôle familial* qui s'exerce encore sur 30 % des capitaux des 500 premiers groupes en 1975. Ce mode de contrôle, qui n'implique pas forcément l'exercice direct de la gestion, mais, au moins, la possibilité de sélectionner les dirigeants, recule avec les nationalisations, mais un quart des sociétés les plus importantes continue à dépendre d'une dynastie. En 1988, on peut citer Michelin, Bouygues, L'Oréal, Matra, Perrier, Les Chargeurs Réunis et Peugeot. Enfin, la propriété familiale reste prépondérante parmi les PME.

TABLEAU XV. — MODE DE CONTRÔLE
DES 500 PREMIERS GROUPES
(En % du total des capitaux propres)

	1975	1981	1984
Étatique	35	55	58
Familial	30	17	19
Technocratique	17	14	7
Étranger	16	13	15
Mutualiste	1	1	1
Total	100	100	100

Source: LEREP [49].

L'importance du *contrôle étatique* s'affirme avec l'extension du secteur public, et le *contrôle technocratique*, exercé par des personnes qui ne sont pas nécessairement détentrices de capitaux et qui échappent au contrôle des propriétaires juridiques, occupe finalement une part réduite. D'ailleurs, note François Morin, il faut plutôt voir dans cette technocratie « une catégorie de hauts gestionnaires, collectivement subordonnés et soumis aux règles qu'impose la propriété du capital ».

On peut dans le cas de l'industrie utiliser une partition en trois secteurs qui conduit à des clivages assez nets : les entreprises sous *contrôle étranger* représentent environ un quart de l'industrie, le *secteur public* un autre quart, et le « privé national » constitue la moitié restante.

Le secteur privé national comporte certes de grands groupes industriels, tels Peugeot ou la CGE, mais c'est clairement le domaine des PMI : il rassemble 87 % des entreprises mais ne réalise que 52 % du chiffre d'affaires et 37 % des exportations. L'effectif moyen des entreprises y est de 102 personnes, soit quatre fois moins que dans l'autre moitié de l'industrie. Le taux d'exportation, la productivité, les coûts d'exploitation (donc les salaires) et le taux de marge y sont nettement inférieurs (voir tableau XVI).

Si l'on croise modes de propriété et insertion sectorielle, on voit se dessiner trois domaines d'activité aux caractéristiques nettement distinctes. Les *secteurs d'État* — énergie et extraction, transports, métaux et services — sont dominés par la propriété et l'intervention étatique, pour des raisons historiques ou structurelles. Les *secteurs traditionnels* comme l'agro-alimentaire, la presse et les loisirs, le commerce, les biens de consommation traditionnelle sont la sphère d'élection du capital privé national. Enfin, les secteurs « d'industries ouvertes » où dominent le capital technocratique et étranger regroupent automobile, chimie, matériaux de construction et biens d'équipement. Ces secteurs constituent le cœur de l'économie mixte, ceux où sont intervenues les nationalisations de 1982 et où la capacité compétitive est la plus grande.

L'internationalisation

Les entreprises dont le capital social est détenu à plus de 20 % par l'étranger réalisent en 1987 26,7 % du chiffre

TABLEAU XVI. — PUBLIC, ÉTRANGER ET « PRIVÉ »
DANS L'INDUSTRIE EN 1987

	Public	Étranger	Public + Étranger	Privé National	Total Industrie
Nombre entreprises	446	2 467	2 913	20 158	23 071
Effectifs milliers	512	690	1 202	2 051	3 253
Taille moyenne ^a	1 147	280	412	102	141
Effectifs %	15,7	21,2	36,9	63,1	100,0
CA %	21,8	26,4	48,2	51,8	100,0
Exportations %	32,2	30,4	62,6	37,4	100,0
Investissement %	27,4	24,4	51,8	48,2	100,0
Taux d'export ^b	40,7	31,7	35,8	20,0	27,6
Taux d'invest. ^c	18,4	12,5	14,0	12,2	13,0
Productivité ^d	306	298	301	218	249
Coûts exploit. ^e	232	198	213	168	184
Taux de marge ^f	24,3	33,4	29,5	22,8	25,8

Source : SESSI [1].

a. Nombre de personnes employées par entreprise.

b. Exportations en % du chiffre d'affaires.

c. Investissement en % de la valeur ajoutée.

d. Valeur ajoutée par personne employée en francs courants.

e. Rémunération et impôts par personnes employée en milliers de francs courants.

f. Excédent brut d'exploitation en % de la valeur ajoutée.

d'affaires de l'industrie, contre 21,8 % en 1974 : la progression est régulière, mais relativement lente par comparaison avec celle des importations. 90 % du chiffre d'affaires des entreprises sous contrôle étranger étant réalisés par des entreprises où le contrôle est majoritaire, on a là une bonne mesure de la pénétration de l'industrie française.

L'implantation s'organise autour de deux pôles principaux : dans la chimie, les entreprises étrangères réalisent près de 50 % du chiffre d'affaires ; dans les biens d'équipement, la présence étrangère est forte dans l'informatique (62 % du chiffre d'affaires) ainsi que dans certains secteurs de la mécanique, comme le machinisme agricole, le matériel de manutention et les appareils de précision. La présence étrangère est moins marquée dans les biens de consommation, à l'exception de la chaussure.

Cette pénétration est bien ajustée. Elle obéit à deux logiques principales. Dans les secteurs à haute technologie, les entreprises étrangères visent principalement le marché

intérieur français et leur présence coïncide avec un déficit extérieur plus marqué. Dans les industries de moyenne technologie, elles cherchent au contraire à profiter des points forts français et elles participent à la création de l'excédent commercial. Dans la période récente, les acheteurs étrangers, où le poids des Anglais est important, se sont surtout intéressés à des entreprises performantes, jouissant d'une grande notoriété de marque. Quelques exemples récents : Look, Mondial Moquette, Peaudouce, Waterman, Wonder-Mazda, Scholtès, Allinquant, Aussedat-Rey, Jeumont-Schneider, Poupina, Banania, Bénédictine, Lesieur, Martell, Pastilles Vichy, Dim, Lanvin.

En sens inverse, la croissance de l'investissement français à l'étranger s'accélère dans les années récentes. Tous secteurs confondus, il représente 20 milliards de francs en 1985, 36 en 1986, 52 en 1987 et 65 en 1988 et il passe de 4 à 10 % de l'investissement réalisé par les entreprises en France. Dans le domaine de l'industrie, les principaux groupes investisseurs sont Elf-Aquitaine, Rhône-Poulenc, Michelin, Air Liquide, Saint-Gobain, Péchiney, CFP, Renault, Thomson, BSN, Peugeot.

Ce mouvement ne concerne que très secondairement les pays du tiers monde : la délocalisation sur la base de coûts de production inférieurs reste un processus relativement marginal. Au contraire, on assiste depuis 1985 à un recentrage très net sur les pays industrialisés. Les objectifs prioritaires portent donc essentiellement sur le renforcement de la gamme de produits, notamment par la maîtrise des normes étrangères ou l'intérêt de disposer d'une unité de fabrication locale et d'accéder ainsi à la sous-traitance ou à la fourniture de marchés publics. Les principaux pays destinataires sont les États-Unis pour 24 % du stock d'investissements, puis les pays européens, dans l'ordre, la Suisse, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Belgique, l'Espagne, l'Allemagne fédérale. Mais l'investissement à destination de l'Europe demeure concentré majoritairement dans le domaine des services.

Ce mouvement ne constitue qu'un rattrapage par rapport aux autres pays industriels : selon les estimations du CEPPII, la part de la France dans les investissements directs mondiaux reste voisine de 5 %, ce qui est peu comparé aux 14 % du Royaume-Uni ou aux 8 % des Pays-Bas.

Les États-Unis exercent une attraction particulière, dans la mesure où leur marché permet d'accéder à une taille mon-

diale et d'acquérir dans certains cas des technologies intéressantes. Il est cependant difficile et les déconvenues sont nombreuses, la plus célèbre étant sans doute celle de Renault avec l'achat de Mack Trucks et d'American Motors. Mais le mouvement récent est puissant : dans le domaine industriel on peut citer l'achat de Big Three par Air Liquide, d'Union Carbide par Rhône-Poulenc, de General Electric grand public par Thomson, et, affaire désormais célèbre, d'American National Can par Péchiney. En 1989, Michelin a fait l'acquisition d'Uniroyal, et Bull a acheté l'informatique de Zenith.

L'industrie et la finance

L'articulation entre industrie et banques se réalise de manière spécifique en France, où la part des capitaux financés par actions est traditionnellement faible : les circuits de prélèvement de l'épargne sont longs et l'intermédiation financière relève en grande partie de l'intervention publique.

La formation des grands groupes industriels au cours des années soixante s'accompagne d'une tendance au « désengagement » de l'État, à un assouplissement de la législation sur les banques et à un abandon progressif des instruments d'encadrement du crédit au profit d'une gestion plus souple et plus indifférenciée par les taux. Dans le même temps s'affirme la polarisation autour de deux grands groupes financiers, Suez et Paribas.

La Compagnie financière de Suez créée en 1869 est le centre d'une nébuleuse où l'on trouve au milieu des années soixante-dix des groupes industriels comme Saint-Gobain-Pont-à-Mousson, CGE, Béghin-Say, Air Liquide, Bouygues, Alstom et des banques, comme Vernes ou Rothschild, ainsi que des assurances comme l'Abeille et la Providence.

La Financière de Paris et des Pays-Bas (Paribas), fondée en 1872, est alliée avec les banques d'affaires Lazard, Worms et Schlumberger et contrôle des groupes industriels comme Péchiney-Ugine-Kuhlmann, BSN, Hachette, Perrier, etc. Même si certains groupes comme Rhône-Poulenc entretiennent des liens à la fois avec Suez et Paribas, les deux constellations se recoupent peu et polarisent réellement le capital financier durant les années soixante-dix : seuls restent à l'écart les grands groupes du secteur public comme Renault, Elf-Aquitaine et l'Aérospatiale.

Cette bipolarisation renvoie, selon les analyses de l'époque, à une opposition entre deux courants du patronat : un patronat familial traditionnel plus conservateur, plus atlantique mais en même temps plus néo-colonial pour Suez ; un patronat moderniste, plus lié au secteur public et plus orienté vers l'Europe, pour Paribas.

Durant les années soixante-dix, la dépendance des groupes industriels vis-à-vis du capital bancaire se matérialise en une montée continue de leur taux d'endettement, c'est-à-dire du rapport entre leurs dettes à moyen et long terme et leurs fonds propres. Ce ratio mesuré sur 15 grands groupes double de 1974 à 1979, passant de 0,5 à 1, puis atteint 1,3 en 1983 pour redescendre ensuite jusqu'à 0,6 en 1986. Ce ratio, en général plus élevé pour les firmes françaises que chez leurs concurrents étrangers, renvoie à un mode de bouclage macroéconomique particulier mettant en œuvre un circuit de financement largement externalisé. Sur la valeur produite, une partie importante échappe aux entreprises et transite vers les ménages qui captent ce profit redistribué, soit directement grâce à des titres de propriété, soit indirectement en tant que professions libérales ou entreprises individuelles. Ces ménages déposent leurs avoirs en banques, puis celles-ci financent à leur tour les entreprises, dans une proportion croissante.

Cette « économie d'endettement » assure toujours, après coup, un équilibre comptable et, globalement, le besoin de financement des entreprises qui correspond à l'excédent de l'investissement sur l'autofinancement trouve sa contrepartie dans la capacité de financement des ménages, le système bancaire jouant le rôle d'intermédiaire. Un tel mode de financement stimule la rentabilité des fonds propres tant que le taux d'intérêt reste inférieur au taux de profit brut : c'est l'« effet de levier ».

Mais la manière dont se boucle le circuit n'est pas neutre : elle dépend du comportement de nombreux agents extérieurs à la sphère des entreprises. Il faut que les ménages veuillent bien épargner, que les banques veuillent bien prêter, et, dans le cas des groupes industriels, il faut que ces prêts à l'économie parviennent effectivement à l'industrie. Les années soixante-dix ont connu par ailleurs de fortes tensions quant au partage de la valeur ajoutée et c'est l'inflation qui a permis les transferts de patrimoine nécessaires au financement de l'accumulation. Mais les entreprises sont restées durablement dépendantes des banques, dont le dynamisme industriel n'était pas évident.

Financiarisation ?

Les années quatre-vingt voient se mettre en place une configuration toute différente: le bouclage économique change, et le mode de financement du capital aussi. Le taux d'autofinancement des sociétés augmente considérablement, passant de 60 % en 1981 à 87 % en 1988. Le recours aux crédits diminue avec la stagnation de l'investissement, mais ce n'est qu'à partir de 1985, donc assez récemment, que les structures de bilan s'améliorent en termes de taux d'endettement. Enfin s'instaure une configuration inédite et malsaine, où le taux d'intérêt a tellement augmenté qu'il en vient à dépasser le taux de rentabilité du capital productif moyen et qu'il devient donc plus rationnel de placer ses fonds que de les investir dans la sphère productive.

Mais ce qui frappe le plus, c'est bien sûr la fantastique progression du marché financier. L'ensemble des actions émises par les sociétés qui représente 2 000 milliards de francs en 1983 passe à 6 600 milliards en 1988, malgré le krach d'octobre 1987. Cependant, il s'agit principalement de transactions inter-entreprises; en effet, le stock d'actions détenu par les sociétés passe, toujours entre 1983 et 1988, de 1 300 à 5 000 milliards. Ce gonflement accompagne donc un intense mouvement de restructurations financières.

L'offensive de Schneider sur Télémécanique pour 7 milliards de francs fait de 1988 l'année des OPA. Il est clair qu'il s'agit d'un effet du krach boursier d'octobre 1987 qui a fragilisé le contrôle financier de certaines entreprises. La crise avait ralenti le mouvement de concentration, mais celui-ci connaît un nouveau départ au cours des années quatre-vingt et s'accélère récemment: 370 opérations en 1985, 445 en 1986, 601 en 1987. Les prises de contrôle y compris OPA et fusions sont plus fréquentes que les prises de participation minoritaires. 58 % des opérations industrielles sont franco-françaises, 17 % font intervenir une entreprise de la CEE, et 25 % une entreprise étrangère hors CEE. Au total, les acquisitions étrangères en France ont porté sur 207 entreprises pour un montant de 55 milliards de francs, tandis que les acquisitions françaises à l'étranger se sont élevées à 270, pour un montant de 125 milliards de francs. Les pôles financiers n'ont pas pour autant disparu. Dans le secteur privé actuel, François Morin en identifie trois: Suez, Paribas et CGE-Société Générale. Leur principe d'organisation est celui

TABLEAU XVII. — STRUCTURE FINANCIÈRE DES SOCIÉTÉS

	1983	1988	1988/1983
Besoin de financement externe	1 714	3 011	+ 75 %
Liquidités nettes	360	606	+ 68 %
Actions et obligations détenues	1 278	4 946	+ 287 %
Crédits nets court terme	570	600	+ 5 %
Crédits nets moyen et long terme	815	1 308	+ 60 %
Actions et obligations émises	1 967	6 655	+ 238 %

Source: INSEE [6].

Champ: sociétés hors grandes entreprises nationales. Encours en milliards de francs.

des participations croisées qui permettent aux dirigeants non propriétaires d'obtenir une majorité relative de voix dans les assemblées d'actionnaires tout en ne détenant qu'une faible partie du capital total. Plusieurs techniques sont possibles, la plus célèbre étant l'autocontrôle qu'un projet de loi envisage d'interdire et qui permet à une ou plusieurs filiales de détenir une fraction notable du capital de la société-mère.

Les pôles Suez et Paribas du privé sont construits selon la même architecture: il faut un grand groupe industriel (Saint-Gobain pour Suez, Schneider pour Paribas), une compagnie d'assurances (Victoire et Axa-Midi), une compagnie des eaux (la Lyonnaise ou la Générale), une compagnie pétrolière (Elf ou la CFP), enfin des accords privilégiés avec des groupes belges et italiens.

Tout le débat sur les noyaux durs au moment des privatisations de 1987 tourne évidemment autour de la reconstitution de ces deux pôles et de l'articulation à trouver avec les groupes en voie de formation dans le secteur public, à partir de rapprochements entre l'UAP et la BNP, le GAN et le CIC, le Crédit Lyonnais et la Caisse des Dépôts.

Au total, il s'agit d'une période, probablement transitoire, caractérisée par une croissance du profit plus rapide que celle de l'investissement, par des taux d'intérêt réels positifs élevés, enfin par une politique de déréglementation des marchés financiers stimulant un essor largement artificiel, si l'on prend comme norme l'investissement nouveau à financer. Il n'est pas vraiment possible de démontrer que les entreprises auraient utilisé leurs ressources à des placements financiers au détriment de l'investissement productif. Une étude détail-

lée du Crédit National montre que ce comportement de placement ne concerne qu'une entreprise sur quatre et qu'en outre il s'agit souvent d'entreprises performantes qui ont investi durant la même période. La croissance du marché financier traduit un phase de restructuration par croissance externe, de désendettement et de faible investissement : elle ne peut fonder un mode durable de fonctionnement de l'économie.

Le patronat

L'une des particularités du patronat industriel français est que, comme le souligne Michel Bauer [11], « on ne trouve guère, sur le trône des premières sociétés-mères françaises, d'hommes qui ne doivent leur sceptre qu'à une carrière réussie dans la firme qu'ils dirigent. Les plus belles courses présidentielles se gagnent donc à l'atout État ou à l'atout capital, rarement à l'atout carrière maison ». Les entreprises françaises sous-traitent donc à l'extérieur le travail de détection et de formation de leurs futurs dirigeants : « Le circuit démarre au sein d'une honorable famille de la bourgeoisie et passe, successivement, par les collègues des bons pères, les grandes écoles (X, Centrale, ENA...), les grands corps de l'État (Inspection des finances, Conseil d'État, Cour des comptes, Mines, Ponts et Chaussées...), la haute fonction publique puis débouche sur une cooptation à l'état-major d'un grand groupe, avec possibilité d'accès au poste de PDG après quelques années de mise à niveau » (Henri Weber [11]). Ces modalités de reproduction font évidemment partie d'un ensemble de rapports spécifiques entre l'État et l'industrie en France qui dessinent une structure particulière des modes de contrôle de la propriété et permettent d'identifier plusieurs types de patronat.

Le grand patronat oligarchique dirige la plupart des grandes entreprises françaises. Les liens étroits avec l'État, à travers grands corps et marchés publics, la présence affirmée d'héritiers des dynasties bourgeoises sont les traits dominants de cet *establishment* « mandarin, étatique, subventionné ».

Vient ensuite le patronat managérial à l'américaine, souvent plus innovateur, les « capitaines d'industrie » où l'on retrouve un grand nombre de *self-made men* comme Riboud (BSN) ou Dalle (L'Oréal), mais aussi des héritiers comme

Jérôme Seydoux. Ce patronat moderniste, souvent plus conscient de la dimension sociale de la compétitivité, regroupé un temps dans « Entreprise et Progrès », se trouve à l'initiative de la fameuse Fondation Saint-Simon où se rencontrent Antoine Riboud, Roger Fauroux, PDG de Saint-Gobain à l'époque, ministre de l'Industrie aujourd'hui, Gérard Worms, ex-PDG de Rhône-Poulenc nationalisé, divers penseurs de la « deuxième gauche » (Jean Kaspar, actuel secrétaire national de la CFDT, Jacques Julliard, Pierre Rosanvallon), Alain Minc. On peut parler de grand patronat mitterrandiste, favorable à une économie mixte ouverte à la concurrence internationale, mais ménageant une articulation positive entre État et industrie.

Le petit patronat, patrimonial, rentier, routinier, de droit divin, redoutant le risque et l'innovation sociale, violemment anti-étatiste, est en régression, mais c'est encore un mode de gouvernement courant dans de nombreuses PMI, et c'est aussi la base de la CGPME. Une enquête du Crédit d'Équipement des PME montre que 47 % des dirigeants des entreprises de 10 à 499 salariés sont des créateurs ou des héritiers. La population des dirigeants de PMI rajeunit rapidement, et le niveau de formation monte, surtout avec la taille des entreprises, mais il y a toujours 30 % des chefs d'entreprise qui n'ont au plus que le certificat d'études primaires.

La crise d'orientation du patronat

On peut parler aujourd'hui de crise d'orientation du patronat, parallèlement à la crise de la politique industrielle. S'il est malaisé d'identifier des fractions ou des courants parfaitement définis, on peut cependant repérer trois grands principes d'opposition qui fournissent une grille de lecture adaptée à de nombreux dossiers récents.

Logique industrielle et logique financière

Dans les mouvements de fusions et de restructurations en cours, deux logiques prédominent. La logique industrielle se fixe comme objectif de construire des ensembles homogènes en se débarrassant des activités non rentables ou impliquant une dispersion dommageable. Thomson en est un bon exemple. Cette logique correspond au degré d'internationalisation actuel, ainsi qu'aux modalités de la concurrence.

La logique financière est plutôt une logique de conglomérat. Elle trouve une illustration parfaite en 1989 avec l'OPA de Suez sur la Compagnie Victoire : cette dépense d'énergie et de capitaux pour assurer la prééminence de tel ou tel clan au sein d'un ensemble financier ne renvoie pas, c'est le moins que l'on puisse dire, à un impératif de stratégie économique clairement annoncé. A force de glorifier les résultats, on risque d'oublier que la réussite d'une entreprise dépend aussi d'une stratégie industrielle adaptée, bien définie, et ne variant plus au gré des occasions financières ou du cours en Bourse.

L'alliance croisée conclue en novembre 1989 entre le Crédit Lyonnais et la filiale financière de Thomson apparaît comme l'aboutissement d'une trajectoire exceptionnelle plutôt que comme l'esquisse d'une nouvelle articulation entre banque et industrie.

Archaisme et modernisme

En matière de modernisation, le patronat français s'en tient souvent aux formes. La vogue de certains gadgets de gestion, le recours à des méthodes de recrutement plus ou moins rationnelles ou la mode récente des stages nature pour cadres démotivés montrent qu'il y a là un besoin ressenti, et un marché. Mais on est souvent perplexe à la lecture de ces études de cabinets de conseils, bouclées en quelques nuits blanches, joliment couchées sur papier glacé, payées une fortune, mais d'une vacuité souvent assez extraordinaire.

Mais au-delà des signes de la modernité, G. Archier et H. Serieyx parlent en spécialistes de « l'incroyable pauvreté de la réflexion stratégique de tant d'entreprises françaises » dont un récent exemple peut être trouvé dans l'enquête « France 300 » réalisée en 1989 auprès des entreprises situées entre les vingt premiers groupes et les PMI. Les chefs d'entreprise interrogés donnent en effet une image curieusement inversée de leur position concurrentielle : ils s'estiment plutôt mieux placés dans tous les domaines où l'on situe habituellement les handicaps de l'offre française, à savoir service, image de marque, rapport qualité-prix, adaptation, avance technologique, distribution et ne reconnaissent leur handicap que sur un seul critère : le prix.

Cette myopie conduit à un discours d'une grande pauvreté où le seul objectif et le seul critère sont de « réduire les charges » sans que toutes les autres dimensions d'une stratégie

industrielle soient réellement intégrées. Dans leur grande majorité, les patrons français restent attachés à une version de l'entreprise taylorienne où la main-d'œuvre est simplement une charge : il faut la remplacer par des machines ou bien la payer le moins cher possible, même si cela implique sous-qualification, déresponsabilisation et finalement perte de compétitivité. Le discours moderne reste marginal et correspond encore trop rarement aux pratiques réelles de gestion.

Libéralisme sauvage et économie mixte

Deux conceptions industrielles s'opposent au sein même du patronat : une partie s'accommode fort bien du maintien du secteur public en l'état tandis que l'autre continue à viser une reprivatisation. Le CNPF est manifestement écartelé entre ces deux options personnalisées par le gestionnaire raisonnable de l'économie mixte (Périgot, président) et le partisan d'un libéralisme débridé (Antoine Scillière, vice-président).

On peut se risquer en conclusion à esquisser les deux logiques autour desquelles s'organiserait l'espace du patronat. D'un côté, on trouverait le capital mondialisé regroupant de grands groupes internationalisés, mus par une logique principalement industrielle, où prédominent le capital étranger, le secteur public et le patronat ouvert au discours moderniste, s'accommodant d'une économie mixte. De l'autre côté, on trouverait un patronat intégrant moins la mondialisation de l'économie, en raison de la nature de ses produits et de la taille de ses entreprises, entretenant des rapports de dépendance plus étroits avec les banques et la logique financière qu'elles impriment, et clairement opposé à l'économie mixte.

VI / Le travail industriel

La chute de l'emploi industriel

Le premier effet des mutations et reconversions est un recul considérable de l'emploi industriel. L'industrie manufacturière employait 3 852 000 personnes en 1988, pour l'essentiel des salariés. Depuis le maximum atteint en 1974 avec 5 281 000 personnes employées, ce sont donc 1 428 500 postes de travail qui ont été supprimés, soit plus d'un emploi sur quatre. Dans le même temps, le nombre de chômeurs est passé de 600 000 à 2 400 000. Il ne s'agit pas évidemment des mêmes personnes, mais l'ordre de grandeur montre que l'industrie est au cœur de la montée du chômage.

Les différentes phases de cette évolution peuvent être examinées à partir de la relation fondamentale suivante :

$$\text{emploi} = \frac{\text{production}}{\text{productivité horaire} \times \text{durée du travail}}$$

La période 1970-1973 est représentative de la configuration des années d'expansion : la valeur ajoutée industrielle et la productivité horaire progressent à un rythme soutenu, cette dernière un peu moins rapidement. Les créations d'emplois correspondent alors pour l'essentiel à la réduction de la durée du travail (voir tableau XVIII).

La période 1973-1979, qui sépare les deux chocs pétroliers et les récessions internationales qui les ont accompagnés, marque l'entrée en crise. Celle-ci se manifeste par un très net ralentissement du rythme de progression de la production : la valeur ajoutée industrielle n'augmente plus que de 2,6 % contre 6,9 % au cours de la période précédente. La produc-

tivité ralentit, mais dans une proportion moindre, passant de 6,2 % à 4,9 %. La tendance à l'épuisement des gains de productivité qui se manifeste ainsi et qui s'accroît par la suite est un phénomène central dans le déclenchement de la crise. Mais, du point de vue de l'emploi, c'est bien la baisse de l'activité qui est le facteur principal du retournement de l'emploi industriel qui se met à baisser à un rythme annuel moyen de 1,2 %, ce qui représente chaque année la suppression d'environ 85 000 emplois.

TABLEAU XVIII. — LES DÉTERMINANTS DE L'EMPLOI*

	<i>Emploi</i>	<i>Durée du travail</i>	<i>Valeur ajoutée</i>	<i>Productivité</i>
1970-1973	1,7	-1,1	6,9	6,2
1973-1979	-1,2	-0,9	2,6	4,9
1979-1982	-1,8	-1,8	-0,7	3,5
1982-1988	-2,7	0,0	0,4	3,1
1974-1987	-2,3	-0,8	0,6	3,8
1987-1988	-1,8	0,4	4,4	5,9

Source : INSEE [6].

* Taux de croissance annuels moyens.

La période 1979-1982 coïncide avec la seconde récession généralisée de l'économie mondiale dont les effets sont progressivement transmis à l'économie française. Cette fois, la production recule en valeur absolue, principalement en 1981, tandis que la croissance de la productivité franchit une nouvelle marche d'escalier vers le bas. La durée du travail baisse à un rythme accéléré en raison notamment du passage aux 39 heures en 1982. Cela n'empêche pas l'emploi industriel de diminuer toujours plus vite de 1,8 %, soit d'environ 110 000 emplois par an.

Enfin la période récente marque une légère reprise industrielle, concentrée pratiquement sur l'année 1988, tandis que le rythme de la productivité horaire se maintient en moyenne période. La nouveauté est que la durée du travail ne bouge plus, et augmente même de 1 % sur les deux dernières années. Le résultat en est un recul accéléré de l'emploi, de 2,7 % l'an, qui ne se détend vraiment qu'en 1988.

Au total, la période 1974-1988 se caractérise donc essentiellement par le recul du nombre d'heures travaillées résul-

tant d'une croissance très ralentie de la production face à une productivité qui n'est pas freinée dans les mêmes proportions : entre 1974 et 1988, la productivité augmente de 71 %, la valeur ajoutée de 13,3 %, et le nombre d'heures travaillées recule de 34 %.

Les modifications de l'emploi

Le recul de l'emploi industriel a conduit à l'accélération des mouvements de recomposition de la main-d'œuvre qui étaient déjà engagés avant l'entrée en crise et que les statistiques d'emploi illustrent clairement.

TABLEAU XIX. — STRUCTURE DE LA MAIN-D'ŒUVRE SALARIÉE DE L'INDUSTRIE*

Ancienne nomenclature	1969	1974	1980	1983
Cadres tertiaires	6,7	7,2	8,6	9,0
Ingénieurs et techn.	6,9	7,8	9,6	10,8
Employés	8,7	8,9	9,4	9,7
Ouvriers qualifiés	44,5	44,1	45,5	45,8
Ouvriers non qualifiés	33,2	32,0	26,9	24,7
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0
Nouvelle nomenclature	Effectif 1987	Variation 1984-1987	1984	1987
Cadres et chefs d'ent.	345,3	4,4	8,4	9,4
Prof. intermédiaires	645,0	- 22,6	16,5	17,5
Employés	353,8	- 42,4	9,8	9,6
Ouvriers qualifiés	1 476,7	- 140,5	39,9	40,2
Ouvriers non qualifiés	856,2	- 178,1	25,5	23,3
TOTAL	3 677,0	- 379,2	100,0	100,0

Source : INSEE, Enquêtes Structure des emplois.

* Structures en % et effectifs en milliers.

La tendance la plus nette est sans doute le recul de la proportion d'ouvriers non qualifiés, qui passe de 33 % de la main-d'œuvre industrielle à 23 % entre 1969 et 1987. Ce mouvement était déjà amorcé au début des années soixante-dix dans les industries de process comme la sidérurgie et la chimie, où l'automatisation de la production en continu a été plus précoce. En revanche, ce mouvement ne démarre qu'avec l'entrée en crise dans des industries comme le verre,

la construction électrique et électronique, le textile et le cuir, qui sont le domaine privilégié des formes tayloriennes d'organisation du travail, avec main-d'œuvre peu qualifiée, et souvent féminine.

Dans le même temps, la proportion d'ouvriers qualifiés reste relativement stable, à nomenclature constante. Si l'on raisonne cette fois en masse, on constate qu'environ 612 000 emplois d'ouvriers non qualifiés sont supprimés entre 1974 et 1983, puis de nouveau 178 000 entre 1983 et 1987. En d'autres termes, sur l'ensemble de la période de crise 1974-1987, près de 60 % des suppressions d'emplois portent sur des postes d'ouvriers non qualifiés.

À l'autre bout de l'échelle, la proportion d'ingénieurs, cadres et techniciens augmente corrélativement, passant de 13 à 20 % entre 1969 et 1983. Enfin, la part des emplois tertiaires, non liés directement aux tâches de production, augmente sensiblement, passant au cours de la même période de 15 à 19 %. Toutes ces tendances sont probablement sous-estimées, dans la mesure où l'externalisation d'une série de fonctions de l'entreprise porte en grande partie sur des emplois qualifiés de services et conseil.

On peut donc parler d'un mouvement indéniable de requalification, même si l'on sait que certains glissements catégoriels ne correspondent pas forcément à un changement réel dans le contenu du travail. Il s'agit cependant d'une requalification qui s'effectue de manière régressive dans la mesure où elle ne résulte pas d'une amélioration des qualifications individuelles, mais, pour l'essentiel, de licenciements massifs venant frapper les emplois les moins qualifiés, ce qui permet de comprendre pourquoi le chômage actuel est particulièrement difficile à résorber. L'ajustement entre formation et emploi ne se réalise pas de manière dynamique : l'enseignement technique reste un ghetto dévalorisé qui court après les mutations technologiques, et les entreprises en viennent à se plaindre de plus en plus souvent d'une pénurie de personnel ouvrier qualifié.

Un taylorisme à la française

L'entrée en crise a mis en lumière le concept de rapport salarial et fait apparaître la grande variété des modes d'organisation du travail industriel : même le modèle taylorien n'était pas uniforme dans ses incarnations nationales.

Les traits principaux du taylorisme à la française peuvent être ici rapidement présentés en suivant le travail de référence de Maurice, Sellier et Silvestre [55], qui compare l'organisation industrielle en France et en RFA. Cette étude met en lumière une proportion de non-ouvriers systématiquement plus forte en France et une différence de salaires entre ceux-ci et les ouvriers également plus importante.

Le mode de qualification est lui-même différent : en RFA, il y a coïncidence entre la possession d'un diplôme professionnel et la qualification ouvrière : 85 % des ouvriers allemands qualifiés ont un CAP, contre 45 % en France. C'est l'expérience accumulée, et donc l'âge qui est à la racine de la qualification en France : les ouvriers qualifiés sont nettement plus anciens en moyenne que les non-qualifiés, alors que l'ancienneté est moins discriminante en RFA. Le salaire varie beaucoup plus en fonction de l'âge en France.

Le taux d'encadrement est systématiquement plus élevé en France, en particulier pour ce qui est de la maîtrise. Mais surtout, son statut est différent : en Allemagne, l'appartenance à la maîtrise résulte d'une formation professionnelle sanctionnée par un diplôme, elle y puise sa légitimité. « Passer à la maîtrise » représente en France une voie de promotion ouvrière, mais sur la base des normes spécifiques de l'entreprise, et en vue de leur reproduction : c'est surtout le contrôle de l'exécution des tâches, plus qu'un guidage technique, qui va être le rôle spécifique de la maîtrise dont l'autorité, ne pouvant être fondée sur une meilleure formation professionnelle, devra être marquée par une rupture de salaire et de statut. L'importance de la « formation maison » et le poids des cadres autodidactes dans les entreprises familiales sont un trait important du tissu industriel français.

Ce modèle plonge ses racines dans une longue histoire de luttes ouvrières et renvoie implicitement à l'assimilation « classes travailleuses, classes dangereuses » ; il s'articule avec un système scolaire qui dévalorise l'enseignement professionnel, vise à l'universel et déverse sur le marché du travail des générations de jeunes sans diplômes. Il se nourrit enfin de trois sources de main-d'œuvre ne favorisant pas une gestion positive des qualifications : l'exode rural, les femmes et les immigrés. L'exemple de la politique de main-d'œuvre des entreprises automobiles est de ce point de vue exemplaire : ces entreprises sont allées démarcher la main-d'œuvre étrangère sur place et l'ont souvent fait travailler dans des

conditions favorisant délibérément l'isolement et l'incommunication et, évidemment, avec des salaires tirés vers le bas. Lorsque la crise fut venue, les fruits de cette politique se révélèrent amers, et l'industrie automobile mettra bien du temps à refaire son retard de compétitivité. Les luttes spectaculaires des immigrés de Talbot montrèrent l'incapacité de ce mode de gestion de la main-d'œuvre à prendre le tournant de l'automation et, en même temps, l'impossibilité pratique de reconvertir une main-d'œuvre déqualifiée. Le conflit Peugeot de l'automne 1989 confirme que la modernisation est loin d'avoir fait disparaître ce rapport salarial.

Les limites de l'automatisation

Les mutations technologiques ont mis à la mode un discours sur la fin du travail ouvrier. L'usine tendrait à l'automatisation intégrale, où la seule intervention humaine porterait sur la surveillance et le guidage des processus de production. La réalité est différente, et il convient de se poser deux questions concernant la portée réelle de l'automation, et son impact sur les relations de travail.

La crise a indéniablement ouvert un processus complexe de recomposition des processus de travail, qui résulte à la fois de l'automatisation de la production, et des nouvelles modalités de la concurrence. Le maître mot est ici celui de flexibilité : par opposition à la chaîne qui produit en continu et en masse un flux de produits indifférenciés, les équipements automatisés flexibles permettent en somme de travailler à façon tout en conservant les avantages de la production de masse. La capacité à différencier le produit, à suivre les variations d'une demande mouvante constituent en effet les nouvelles conditions de la compétitivité, de même que la qualité du produit. Il faut savoir prendre la mesure de ces mutations technologiques. Leur portée potentielle est considérable : dans le cas de l'automobile, si l'on met bout à bout tous les segments automatisables, on constate que l'économie de travail est fantastique...

La mesure de la diffusion de l'automatisation dans l'industrie française est complexe mais, quel que soit l'indicateur retenu, que l'on s'intéresse aux machines-outils à commande numérique, aux robots, ou aux ateliers automatisés flexibles, le constat est net : cette diffusion est relativement lente et iné-

gale (voir tableau XX). En 1984, seuls 13,7 % des ouvriers déclaraient travailler sur une machine industrielle entièrement automatisée. La proportion d'ouvriers travaillant à la chaîne a peu changé entre 1978 et 1984 : elle a baissé de 7,6 à 7,1 %. Il faut d'ailleurs noter que le travail à la chaîne concerne essentiellement les femmes : une ouvrière sur cinq, mais un ouvrier sur vingt.

TABEAU XX. — DIFFUSION DE L'AUTOMATISATION EN EUROPE

Implantations 1984-1987	France %	RFA %	RU %	Italie %	Europe %	Milliards de francs
Ordinateurs industriels	18	32	14	10	100	58
Systèmes de CAO*	18	30	23	14	100	24
Systèmes de GPAO*	17	33	11	10	100	41
MOCN*	13	45	10	11	100	94
Automates programmables	18	42	9	8	100	23
Ensemble	16	38	12	11	100	240

Source : BIPE.

* CAO : conception assistée par ordinateur. GPAO : gestion de la production assistée par ordinateur. MOCN : Machines-outils à commande numérique.

Cette lente diffusion est d'abord le résultat d'une période de stagnation de l'investissement, engendrée par un réglage macroéconomique défavorable à la croissance. Dans le cas français, cette lenteur résulte également du poids des PMI dont la taille et la surface financière ne favorisent pas l'introduction de nouvelles technologies.

Enfin, l'utilisation optimale de l'automatisation a ses limites, que l'on est en train de découvrir, et qui tiennent à son incompatibilité avec les systèmes d'organisation taylorienne traditionnels. Les travaux du GRAP [39] montrent par exemple que les automatismes sont souvent utilisés de manière trop intensive en France. Les pannes sont fréquentes et la programmation acrobatique. En cas de panne, les Japonais pratiquent la « politique du pire » en arrêtant tout et en ne redémarrant la production qu'après avoir parfaitement réglé le problème. En France, on préfère l'improvisation et la solution immédiate, coûteuse à moyen terme.

Beaucoup de déboires de ce genre proviennent aussi de la sous-estimation du savoir ouvrier qui continue à avoir son

importance : l'ouvrier peut souvent porter un meilleur diagnostic que les capteurs, en étant attentif aux bruits, aux couleurs d'étincelle ou à la taille des copeaux. La tradition française tend à ignorer ce type de savoir, et c'est, pour reprendre l'heureuse expression de M. Berry, le dialogue de l'aveugle et du muet : « Les services centraux de conception (les aveugles), absents des ateliers, ne peuvent connaître tous les imprévus qui y surviennent et ne peuvent donc pas en tenir compte. Les gens des ateliers (les muets), qui connaissent les incertitudes, n'ont pas la possibilité de se faire entendre et encore moins d'intervenir sur la conception du processus. » Les « cercles de qualité », plutôt que de servir à inventer de nouvelles relations de travail, ont pour fonction essentielle la réappropriation du savoir ouvrier.

La lente modernisation des rapports sociaux

Les modifications technologiques sont également porteuses de transformations des relations de travail : elles signifient une interchangeabilité des compétences et supposent une implication plus grande des personnels. Mais il faut en même temps insister sur l'ambivalence fondamentale de ces transformations, qui peuvent sécréter de nouvelles formes d'exclusion et de dualisme : au lieu de déboucher sur une élévation des qualifications et sur un travail plus collectif et plus responsabilisant, elles peuvent conduire à un nouveau type de polarisation entre les techniciens-programmeurs-réparateurs, les opérateurs de surveillance et un prolétariat « archaïque » confiné aux tâches non automatisables. Une étude menée sur l'introduction des MOCN (machines-outils à commande numérique) dans 10 entreprises de la mécanique confirme que les relations de travail dans les entreprises françaises sont peu propices à une requalification des opérateurs. Au lieu de « reprofessionnaliser » le travail ouvrier, les nouvelles technologies profiteraient plutôt aux plus qualifiés (ingénieurs, programmeurs, techniciens, régleurs) à cause d'un refus à peu près systématique de la programmation dans les ateliers.

La modernisation s'accompagne d'une gestion « à flux tendus » extrêmement serrée, qui cherche à externaliser les coûts de la gestion de la main-d'œuvre et vise le « zéro stock de salariés en trop ». Il en découle un développement massif de l'intérim qui augmente de 70 % entre 1986 et 1988. C'est un élément important de dissociation du collectif ouvrier.

L'externalisation des fonctions tertiaires est une autre tendance très marquée, que l'on peut repérer assez simplement. Depuis 1980, la croissance des consommations intermédiaires de l'industrie est nettement plus élevée que celle de sa production, notamment dans les biens d'équipement. Cette différence est due pour l'essentiel à une croissance des achats de « services marchands aux entreprises ». Cette branche recouvre des fonctions traditionnelles de gardiennage, d'entretien et de restauration, mais la partie en expansion correspond à des services supérieurs de conseil, d'assistance, d'ingénierie. Cette externalisation correspond à une substitution entre frais de personnel et achats confirmée par une étude de Saint-Gobain ; mais elle signifie aussi une sortie de tâches nobles de l'entreprise. Elle symbolise physiquement une nouvelle tendance à la polarisation des qualifications.

Cependant, la contradiction la plus profonde réside peut-être dans le découplage entre modes d'organisation du travail et formes de rémunération. L'austérité salariale n'est déjà pas le meilleur moyen de susciter les initiatives et l'implication dans le travail. Mais surtout les directions d'entreprise, plutôt que de valoriser la dimension collective de la qualification, que les nouvelles technologies tendent à renforcer, cherchent à mobiliser les compétences et l'initiative des salariés par des politiques d'individualisation des rémunérations, désarticulant les grilles salariales, et introduisent la concurrence entre les ouvriers. Ils y sont encouragés par le climat de déréglementation qui vise à introduire un maximum de flexibilité en matière de salaires, d'emploi, d'organisation du travail et qui ne les incite certes pas aux innovations sociales.

La difficile sortie du taylorisme

L'industrie française, avec son histoire et ses traditions, n'est pas la mieux placée pour intégrer les nouvelles méthodes de production qui font largement appel, au moins potentiellement, à l'implication et à l'initiative des travailleurs. Le contexte ne s'y prête pas, comme l'explique Philippe Zarifian [68] : « Il est contradictoire de solliciter l'engagement subjectif des salariés dans un univers qui ne leur appartient pas, qui leur reste véritablement étranger et subi — dans la mesure où leur place dans les rapports sociaux ne bouge pas. Cette tension est d'autant plus vive qu'un second type de

contradiction apparaît entre l'adhésion que les directions cherchent à réaliser aux principes et contraintes de cet univers et les formes de production et d'emploi qui en découlent sur le plan pratique, se concrétisant notamment par un développement de l'économie d'emploi et une montée massive du chômage, donc avec une série d'effets qui se retournent contre les salariés. »

Les nouvelles technologies sont effectivement riches de potentialités. Il est légitime de penser que la recherche de la polyvalence et de la prise de responsabilité des travailleurs contient en germe un rapport salarial en rupture avec le taylorisme, que Robert Boyer appelle « proudhonien », et Benjamin Coriat « démocratie salariale ». Mais force est de constater que c'est la version duale qui tend à l'emporter en France. C'est le message du conflit Peugeot que le sociologue d'entreprise Henri Vacquin a clairement résumé : « L'affaire Peugeot ne serait qu'à demi grave si elle n'était pas significative de toute l'entreprise privée française, à l'exclusion de quelques rares firmes, grosses ou petites, que l'on croit beaucoup plus nombreuses qu'elles ne sont. Peugeot dit et pratique tout haut ce que l'écrasante majorité des patrons pensent et font en catimini, tant en matière de gestion des conflits que d'innovation managériale... Les innovations organisationnelles de tous ordres dont Peugeot se vante — des cercles de qualité aux groupes de progrès, de l'excellence à l'entreprise du troisième type — ont été pratiquées pour l'essentiel selon la conception paternaliste du pouvoir. » (*Le Monde* du 10 octobre 1989.)

VII / Le redéploiement face à la crise

Globalement, l'industrie française combine, depuis 1974, faible croissance de la production (ainsi que de l'investissement et de l'emploi) et extraversion grandissante. La crise marque bien une cassure : le taux de croissance de l'industrie, traditionnellement plus élevé que celui de la moyenne de l'économie, devient inférieur à partir de 1974 (voir tableau XXI).

TABLEAU XXI. — CROISSANCE DE L'INDUSTRIE ET DU PIB

	1960-1968	1968-1973	1973-1979	1979-1987
Valeur ajoutée industrielle	6,9	7,0	2,4	0,2
PIB	5,4	5,5	2,8	1,7

L'extraversion de l'économie française, accrue dans les années précédant la crise, n'est donc pas remise en cause par celle-ci et constitue désormais une caractéristique structurelle. L'attitude à adopter face à cette situation (la « contrainte extérieure ») est un des éléments majeurs du débat sur la politique économique des quinze dernières années.

Créneaux et filières

En matière industrielle, le VII^e Plan (1976-1980) insiste sur la nécessité de l'adaptation de l'appareil productif aux conditions de l'offre et de la demande internationales. Dans cet esprit, une étude sur la spécialisation internationale parue en 1977 [48] met l'accent sur la contrainte résultant pour les

TABLEAU XXII. — EXTERNALISATION DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

	Prix courants			Prix 1980**		
	PENET*	EFFORT*	TCOUV*	PENET	EFFORT	TCOUV
1973	20,0	20,8	108,3	19,8	21,0	110,5
1979	24,8	27,1	116,1	24,4	26,4	114,3
1984	29,5	32,3	117,0	28,3	30,7	114,4
1988	33,4	31,7	95,0	34,3	31,5	90,1

Source : INSEE [6].

* PENET : taux de pénétration (importations/demande intérieure). EFFORT : effort à l'exportation (exportations/production). TCOUV : taux de couverture (importations/exportations).

** Les données en prix 1980 permettent d'apprécier l'évolution hors mouvements des prix relatifs.

grands pays industrialisés de la faiblesse de leurs ressources énergétiques et minérales et affirme : « Dans ces conditions, l'économie française doit compenser sa dépendance en adoptant — si possible — la structure de production la plus favorable au développement de ses exportations. » On ne saurait mieux illustrer le nouveau cadre de la politique industrielle.

La contrainte énergétique est indéniable au milieu des années soixante-dix, et un surcroît d'exportations industrielles est nécessaire pour compenser l'augmentation de la facture pétrolière. Dans le même temps, la hausse du prix de l'énergie (et de l'ensemble des produits de base) accroît les ressources et donc les importations des pays producteurs. La France en bénéficie du fait de l'orientation relativement forte de ses exportations vers le tiers monde et l'effort à l'exportation (la part exportée de la production manufacturière) augmente.

Adopter les exportations comme objectif, c'est mettre l'accent sur la nécessité d'une spécialisation conforme à la demande mondiale. Au-delà du truisme, des difficultés se présentent immédiatement : à quels niveaux les choix doivent-ils être faits, comment appréhender la demande et quelle est sa rationalité ? L'article précité apporte une réponse claire sur le premier point : « Sauf cas particulier, le choix des créneaux doit être opéré au niveau le plus fin par les entreprises... » Il s'agit donc d'une politique de produits fondée sur l'entreprise et dont le critère est la correspondance à la dynamique de la demande mondiale. Il y a là en fait un double

pari : d'abord, sur la capacité des firmes à saisir les tendances futures de la demande ; ensuite, sur la rationalité et la cohérence macro-économiques des messages envoyés par le marché. Les auteurs eux-mêmes pointent la difficulté en soulignant la nécessité pour l'État de se situer à un niveau plus élevé que celui des créneaux fins en dégagant « les lignes de force d'une action cohérente au niveau des filières de production ».

La notion de *filière* est fondée sur le fait qu'un bien final est le résultat d'opérations effectuées par plusieurs unités entre lesquelles existent des relations de complémentarité qui naissent du processus productif lui-même et sont matérialisées par des opérations d'achat et de vente. Il s'agit donc là d'ensembles ordonnés de branches économiques dans lesquelles les produits circulent de l'amont vers l'aval. Des travaux conduits par l'INSEE conduisent à distinguer dix-neuf filières : bois, textile, cuir, automobile, etc.

Jacques de Bandt [12] souligne que les notions de créneau et de filière sont fondées sur des conceptions différentes du système industriel. Dans le premier cas, celui-ci est perçu comme un ensemble d'unités de production indépendantes entre lesquelles existent des relations marchandes : une entreprise se positionne sur un créneau en fonction du message du marché et un tissu industriel dynamique est le produit de l'addition de positionnements individuels favorables. Dans l'optique des filières, l'accent est mis sur la nécessité de la cohérence des processus productifs qui transcende les logiques des unités élémentaires. Cela peut conduire à vouloir sauvegarder des productions à demande relativement peu dynamique si elles sont nécessaires à la préservation de bonnes conditions d'activité d'autres segments de la filière ou de filières connexes : ce peut être le cas en particulier de produits d'amont ou de biens d'équipement.

Dans la logique de la polarisation du débat économique et politique de la fin des années soixante-dix, les filières seront plutôt de « gauche » et les créneaux plutôt de « droite ».

De l'impératif industriel au redéploiement

La politique industrielle poursuivie jusqu'en 1981 met plutôt l'accent sur les « créneaux » porteurs ; de façon complé-

mentaire intervient le thème du « redéploiement ». Celui-ci est explicitement présenté comme une inflexion, voire une rupture avec les orientations antérieures : « [...] à la politique de l'« impératif industriel », qui avait marqué les quinze premières années de la V^e République, a succédé depuis la politique du redéploiement industriel », affirme en 1978 Fr. de Combret, conseiller à la présidence de la République pour les problèmes de production industrielle.

Il en découle pour l'État une ligne de conduite moins dirigiste que précédemment (« L'intervention de l'État doit redevenir l'exception, et le respect de l'initiative privée et des disciplines du marché la règle ») dont l'axe essentiel est de créer un environnement général favorable aux entreprises (c'est l'objectif des mesures de libération des prix) et de renforcer par des aides financières la compétitivité des firmes situées sur les bons créneaux. En 1979, la mise en place du système monétaire européen et le choix d'une politique de « franc fort » correspond, pour ce qui est de l'industrie, à la volonté d'inciter les entreprises à s'orienter vers des activités à plus fort contenu technologique.

Le bilan de ces orientations apparaît finalement assez négatif : en 1981, le tissu industriel est affaibli et sa cohérence semble amoindrie. Un vaste ensemble de secteurs traditionnels a été laissé à l'abandon par les responsables économiques, ce qui a contribué à un recul non maîtrisé, notamment des textiles et des industries du cuir. Les PMI, malgré la reconnaissance officielle de leur importance, ont été de fait peu soutenues : en 1976, la moitié environ des aides publiques sont concentrées sur sept grands groupes industriels représentant moins de 10 % de l'emploi et de la valeur ajoutée. Les difficultés de nombreux secteurs fondamentaux n'ont fait que s'aggraver ; c'est notamment le cas de la construction mécanique : le plan machines-outils de 1976 a été un échec du fait de la combinaison du manque de dynamisme des industriels, de l'insuffisante exploitation du potentiel existant dans les entreprises publiques (Renault, aéronautique) et de la faiblesse de l'électronique en amont. La filière électronique s'est également globalement affaiblie en dépit de succès dans les télécommunications et d'un plan « composants ».

Malgré l'accent mis dans le VII^e Plan sur les technologies nouvelles et la création en 1979 du CODIS (Comité d'orientation pour la diffusion des industries stratégiques), l'atten-

tion des pouvoirs publics et des industriels est insuffisante envers les mutations technologiques et les dépenses de recherche plafonnent en deçà de celles des autres grands pays industrialisés surtout pour ce qui est de la part effectuée dans les entreprises.

Les seuls réels éléments de renforcement des structures industrielles sont des retombées de l'action directe du secteur public. Le rythme soutenu de ses investissements joue un rôle contra-cyclique important en soutien de la conjoncture générale et favorise le développement de plusieurs secteurs de base : industries téléphoniques, électro-nucléaire, aérospatial, matériel ferroviaire. Renault, de son côté, anime divers pôles de diversification connexes à son activité principale : véhicules industriels, matériel agricole, machines-outils. Mais les retombées sont faibles dans l'ensemble du tissu industriel.

Quelques secteurs réussissent néanmoins à tirer leur épingle du jeu : le verre, les fibres synthétiques, les tubes et les pneumatiques ainsi que l'automobile.

Les résultats du commerce extérieur sont d'abord globalement satisfaisants : la part du marché mondial détenu par la France pour les produits industriels progresse jusqu'en 1979 tandis que l'excédent se maintient à un niveau élevé. Ces performances sont en partie le résultat d'une action volontariste des pouvoirs publics par le canal des aides à l'exportation qui favorisent la conclusion de grands contrats civils de biens d'équipement avec les pays du tiers monde et de l'Est. Si les retombées sont positives sur le solde, cela conforte la spécialisation de la France dans les biens d'équipement assez standardisés (usines clés en main, matériel destiné aux complexes énergétiques ou aux infrastructures d'aménagement du territoire). La position moyenne dans la division internationale du travail est donc confirmée tant au niveau de la composition que des partenaires des échanges extérieurs.

Dans les relations avec les pays industrialisés à économie de marché, les excédents industriels tendent à faire figure d'exception alors qu'ils sont importants vers les autres destinations. Le taux de couverture positif de l'ensemble de l'industrie et des biens destinés aux entreprises s'explique ainsi uniquement par les exportations vers le tiers monde. En dehors des produits des IAA, seule l'automobile obtient de bons résultats sur toutes les zones. On notera également le taux de couverture négatif des biens de consommation courante avec la CEE.

TABLEAU XXIII. — TAUX DE COUVERTURE INDUSTRIEL EN 1979*

	CEE	OCDE hors CEE	Hors OCDE	Monde
Agro-alimentaire	113,0	100,1	121,0	109,4
Biens intermédiaires	83,5	82,3	181,3	96,4
Équipement des entreprises	88,7	64,9	1 577,0	132,7
Automobiles	205,4	264,0	2 128,6	247,5
Biens d'équipement ménager	54,1	20,2	131,6	52,6
Biens de consommation	83,5	111,4	112,5	95,2
TOTAL (hors IAA)	90,9	81,7	306,7	113,4

Source : Douanes.

* Industrie hors matériel militaire.

Après 1979, taux de couverture industriel et part de marché de la France se dégradent. Le taux de pénétration des produits étrangers sur le marché national progresse fortement surtout en volume (de 22,6 % en 1978 à 26,2 % en 1981). Le tissu industriel français apparaît de plus en plus « poreux » : la finesse de la spécialisation aboutit à la coexistence de points forts et faibles au même niveau de la même filière (ainsi les textiles où les vêtements masculins sont un point faible et les vêtements féminins un point fort), ou des cas de faiblesse pour les composants de produits considérés comme des points forts (aéronautique).

Le volontarisme de la gauche

La gauche arrive au pouvoir en 1981 porteuse d'un bilan critique de la politique économique du précédent septennat et d'un projet de « remusclage » du tissu industriel dont les éléments décisifs sont :

- les nationalisations qui permettront de revitaliser les grands groupes dont la stratégie manque d'ambition ou de cohérence ;
- la mobilisation des ressources nécessaires à l'investissement et aux PMI grâce à la nationalisation du secteur bancaire et à sa réorientation (la création d'une banque nationale d'investissement a même été évoquée) ;
- la fin de la politique des créneaux au profit des filières : il n'y a pas de fatalisme, aucune branche n'est *a priori* condamnée si l'effort de modernisation est réalisé ;

Niveaux et instruments de la politique industrielle

« La politique industrielle ne devrait pas exister. Conçue comme un ensemble de relations entre l'État et l'industrie, elle ne devrait pas avoir sa place dans un système économique réglé par les mécanismes du marché, organisé selon les lois de la concurrence et dominé par le dogme de la propriété privée... En fait... aucune nation industrielle ne s'est créée sans toute une série de liens plus ou moins complexes, confus voire contradictoires entre les pouvoirs publics et les entreprises*... »

Une observation empirique permet de distinguer quatre niveaux dans la politique industrielle :

1. *L'environnement de l'industrie.* A ce niveau, il ne s'agit pas vraiment de politique industrielle mais de politique économique générale : gestion du change, politique des prix, des salaires, du crédit, fiscalité, etc. L'action sur l'environnement industriel peut en fait correspondre à deux attitudes : l'évidente nécessité de prendre en compte l'impact industriel des décisions de politique économique ou bien l'idée néo-libérale que le rôle essentiel de l'État est de créer les conditions de la libre concurrence et que tout autre mode d'intervention est porteur de distorsions contre-productives (« la politique industrielle ne devrait pas exister... »). L'impact de cette dernière conception s'est renforcée chez les décideurs depuis 1984 sur la droite de l'échiquier politique en rupture avec le volontarisme gaulliste et même à gauche. L'attitude d'Alain Madelin, ministre de l'Industrie dans le gouvernement de Jacques Chirac, plaidant en 1986 pour la réduction des crédits de son propre ministère, en constitue une version extrémiste.

2. *Le système industriel global.* L'objectif est d'agir sur les comportements des entreprises en matière d'investissement, de localisation de leurs activités, d'emploi, d'exportations. Les instruments utilisés sont la fiscalité (ainsi la modulation du taux de l'impôt sur les sociétés selon l'utilisation des bénéfices), les primes et subventions (prime d'aménagement du territoire, bonifications d'intérêt en faveur des exportations).

Les mesures visant à modifier la structure du tissu productif se situent au même niveau : la concentration peut être favorisée par des mesures fiscales ou par les conditions d'attribution des marchés publics.

3. *Les politiques de secteurs.* Ces politiques veulent favoriser des entreprises qui ont la même production principale ou des productions connexes par des aides, des subventions ou des commandes publiques. Les secteurs concernés peuvent être soit des industries anciennes en difficulté dont il s'agit d'organiser le maintien (aide aux charbonnages) ou la restructuration (cf. plan textiles de 1983), soit des industries nouvelles dont il s'agit d'aider le développement (informatique) ; la machine-outil se situe à l'intersection de ces deux cas. La cible peut être définie de manière plus ou moins large et comporter des objectifs de rééquilibrage du secteur concerné : c'est un des aspects du débat sur les créneaux et filières.

4. *Les grands programmes industriels.* Il s'agit ici de mobiliser les entreprises autour de la réalisation d'un objectif clairement défini : ainsi dans l'aéronautique, Concorde puis Airbus. La finalité de ces programmes est explicitement politique : défense nationale, indépendance technologique.

Les programmes européens ESPRIT et EUREKA d'impulsion des technologies de pointe procèdent de la même logique.

* Yves MORVAN, *Revue d'économie industrielle*, n° 23, 1^{er} trimestre 1983.

— la reconquête du marché intérieur comme élément d'une croissance plus autocentrée ;

— la revitalisation du Plan afin d'assurer une cohérence à l'ensemble.

Plusieurs des éléments décisifs de cette politique sont mis en place et le « grand » ministère de l'Industrie et de la Recherche confié à Jean-Pierre Chevènement est la manifestation tangible de ce dessein « industrialiste ».

Les nationalisations permettent de surmonter les blocages liés à la structure du capital des firmes concernées ; les frontières entre les entreprises sont remodelées en fonction d'une logique dont l'objectif proclamé est l'efficacité industrielle : Bull reçoit ainsi les branches informatiques de Thomson et cède sa chimie de base à Atochem (filiale de Elf-Aquitaine), Thomson se sépare de sa branche télécommunications au profit de la CGE... Cela est parfois comparé à un gigantesque « Meccano » industriel.

Des plans de relance sectoriels sont mis sur pied : filière bois, machines-outils, textile, électronique. Des contrats de plan État-entreprises ont pour fonction d'articuler la politique industrielle d'ensemble et les axes de développement des entreprises nationales. Un Fonds industriel de modernisation (FIM) alimenté par un nouvel instrument d'épargne (CODEVI) est mis en place en 1983 : il vise à créer un canal direct entre épargne collectée et financement de la modernisation de l'industrie de manière à pouvoir fournir des ressources à coût réduit à des projets couverts imparfaitement ou pas du tout par les procédures existantes (en raison, par exemple, du manque de surface financière des entreprises demandeuses).

La politique industrielle volontariste des premiers pas de la gauche au pouvoir (et les mesures sociales de la même période) bute sur la situation de l'économie mondiale (il y a déphasage entre la politique économique française et la conjoncture récessive internationale), mais surtout sur sa non-cohérence avec les autres aspects de l'action gouvernementale, notamment la volonté politique de ne procéder à aucun aménagement des relations avec la Communauté européenne sur le plan monétaire (refus de dévaluer le franc en mai-juin 1981 ou d'élargir les marges de fluctuation dans le SME) ou commercial (non-utilisation des clauses de sauvegarde prévues par le traité de Rome). Le piège de la « contrainte extérieure » va ainsi se refermer : le commerce

Les nationalisations

Le secteur public avant 1981 comporte les huit grandes entreprises nationales de la Comptabilité nationale, à savoir EDF, GDF, CDF, RATP, SNCF, Air France Air Inter, Postes et Télécommunications et diverses entreprises industrielles du secteur concurrentiel : Renault, Elf-Aquitaine et Total-CFP, SNPE, CDF Chimie, EMC, les filiales chimiques des groupes pétroliers (ATO, Chloé, Sanofi), la Cogéma, la SNIAS, SNECMA et SEITA. Dans le domaine bancaire, on retrouve les grandes banques de dépôts (Société Générale, Crédit Lyonnais, BNP), le Crédit Agricole, le Crédit National, la Caisse des Dépôts, le Crédit Foncier, l'IDI et des compagnies d'assurances : AGF, GAN et UAP.

Les nationalisations de 1981-1982 portent sur cinq grands groupes industriels qui font l'objet d'une prise de contrôle de 100 % par l'État, les titres des actionnaires étant échangés contre des obligations indemnitaires de la Caisse nationale de l'industrie. Il s'agit de la CGE, de Thomson-Brandt, Saint-Gobain-Pont-à-Mousson, Péchiney-Ugine-Kuhlmann et Rhône-Poulenc.

Les deux groupes de la sidérurgie Sacilor et Usinor font l'objet d'une loi spéciale, dans la mesure où l'État contrôlait de fait ces deux sociétés depuis 1978. Dassault et Matra ont fait l'objet d'une prise de contrôle majoritaire à 51 %. Trois groupes sous contrôle étranger, à savoir CII-Honeywell Bull, la CGCT et Roussel-Uclaf ont été nationalisés. Enfin, trente-six banques commerciales sont nationalisées, de même que Paribas et Suez.

Les privatisations de 1987 concernent deux groupes industriels, la CGE et Saint-Gobain ainsi que TF1 et l'Agence Havas dans le domaine de la communication. Ont également été dénationalisées diverses banques dont Suez et Paribas, la Société Générale, le CCF, le Crédit du Nord, La Hénin, ainsi que la Mutuelle Générale Française.

extérieur des produits industriels se dégrade en 1982, trois dévaluations du franc interviennent coup sur coup de juin 1982 à mars 1983... L'objectif industrialiste va se trouver confronté au tournant vers l'austérité de la politique macro-économique du gouvernement de gauche. L'alignement de la gestion globale de l'économie française sur celle de ses grands partenaires de l'OCDE (notamment la RFA) n'est pas compatible avec la poursuite d'une politique volontariste largement fondée sur l'intervention publique en matière industrielle.

L'utilisation du secteur public est l'une des données des problèmes : faut-il privilégier la logique d'entreprise ou la subordonner au projet global ? C'est notamment crucial pour ce qui est du secteur bancaire : nationalisé ou pas, il a tendance à fonctionner selon des critères qui ne coïncident pas avec le souhait officiel d'un financement prioritaire de l'industrie, notamment des PMI. Un des aspects du problème

est le degré d'autonomie des dirigeants des entreprises nationalisées : le choix ayant été fait de l'affirmer, Jean-Pierre Chevènement quitte le gouvernement ; il est remplacé par Laurent Fabius.

Le bilan industriel de cette première période de la gauche au pouvoir est malaisé. Les frontières des grands groupes industriels ont été fortement bouleversées et des dotations financières importantes ont permis à un certain nombre d'entreprises du secteur nationalisé de passer un cap difficile : au niveau des structures, des aspects positifs sont indéniables. Mais pour le reste un effort de plus longue haleine aurait été nécessaire : un chantier inachevé, bouillonnant d'idées, telle est l'impression qui reste de ces deux ans de politique industrielle volontariste bientôt emportée par les choix politiques et économiques généraux.

La fin de la politique industrielle ?

Les années 1983-1984 marquent en fait une césure dans la politique industrielle : celle-ci va de plus en plus se réduire à une politique d'environnement. Certes, un dispositif d'aides non négligeable (mais comparable à celui qui existe chez les principaux partenaires de la France : voir le tableau XXIV) a perduré, mais selon le mot d'un auteur qui s'en félicite : « ... L'État ne prétend plus diriger l'économie ni même protéger l'industrie du marché » [29].

TABLEAU XXIV. — LES AIDES À L'INDUSTRIE EN 1986

	RFA*	États-Unis	France	Italie	Royaume-Uni
En % du PIB	1,3	2,7	1,6	3,0	1,6 à 1,9
En % de la valeur ajoutée manufacturière	3,9	13,5	6,4	13,6	7,3 à 8,6
Aide publique à la RD en % du PIB (1986)	0,25	0,24	0,12	nd	> 0,17

Source : ministère de l'Industrie.

* Hors Länder.

L'action industrielle de l'État est, de façon enthousiaste ou résignée (« nous faisons le sale boulot », déclare Laurent Fabius, Premier ministre de juillet 1984 à mars 1986), de plus

en plus conforme à une logique néo-libérale (mais tenant compte des équilibres sociaux et politiques nationaux) : laisser se faire les restructurations de l'appareil productif, favoriser le redressement des profits et recréer les conditions de la concurrence. Le maître-mot est désormais l'entreprise ; le dirigeant d'entreprise devient le chevalier des temps modernes et le « bernardtapisme » transcende les clivages politiques affichés.

La désindexation des salaires est le fondement de la désinflation et permet le redressement des marges des entreprises qui retrouvent les niveaux d'avant la crise. Une abondante littérature fleurit sur la fin du taylorisme et les nouvelles relations dans l'entreprise ; les cercles de qualité sont lancés à grand fracas et avec les encouragements des pouvoirs publics.

En fait, en matière sociale, les changements décisifs tournent autour de la notion de flexibilité. Flexibilité de l'emploi (remise en cause de l'autorisation administrative de licenciement instituée par le gouvernement de Jacques Chirac au début de la crise et développement de la précarité : trois embauches sur quatre sont désormais réalisées avec des contrats limités dans le temps), flexibilité des horaires (avec la volonté de faire sauter les « rigidités » qui résulteraient de la définition hebdomadaire de la durée du travail et de la réglementation des heures supplémentaires), flexibilité des salaires (par le développement des formules tendant à individualiser une part de la rémunération et à la relier aux résultats de l'entreprise).

Sur tous ces points, les demandes répétées du patronat (avec des argumentations économiques dont la vérification se fait parfois attendre ; Yvon Gattaz, qui dirigeait alors le CNPF, annonçait ainsi la création de plus de 300 000 emplois supplémentaires si l'autorisation administrative de licenciement était levée) finissent par être pour l'essentiel satisfaites par les gouvernements qui se succèdent à partir de 1984. La seule et importante exception concerne la mise en cause du SMIC, de plus en plus contourné cependant par les divers dispositifs de traitement social du chômage.

La politique industrielle consiste donc, pour l'essentiel, à attendre que se vérifie le « théorème » attribué à l'ancien chancelier ouest-allemand Helmut Schmidt : « Les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain. »

En fait, il est même possible de s'interroger : est-ce qu'en

1983-1984, n'a pas été tournée non seulement la page du volontarisme mais celle de la « centralité industrielle » qui a marqué la politique économique française depuis la Libération ? La dimension industrielle ne paraît guère peser dans les choix de politique économique : ainsi les réformes à un rythme rapide dont le système financier a fait l'objet depuis 1985 ont répondu à des objectifs ou des contraintes que l'on peut juger incontournables, mais dont les retombées positives sur l'industrie apparaissent douteuses...

Il subsiste cependant des aspects de politique sectorielle visant notamment les technologies nouvelles : télévision haute définition, composants électroniques, etc. ; dans ce cadre, la France s'efforce de développer la coopération européenne.

Les aléas électoraux de 1986 et 1988 ont peu d'effet sur ce contexte général : les décisions ne s'écartent plus guère de la logique initiée en 1983 dans un sens comme dans l'autre. Il n'y aura bien sûr plus de retour au volontarisme, mais à l'inverse le néo-libéralisme « hard » des premiers mois du passage d'Alain Madelin au ministère de l'Industrie ne dure pas car trop décalé par rapport à la réalité du tissu industriel français, y compris dans sa composante patronale.

Le secteur nationalisé reste considérable dans l'industrie en dépit de la privatisation de Saint-Gobain et de la CGE. Il n'y a plus guère de controverse sur les critères de sa gestion ; il prouve qu'en matière de rééquilibrage de ses comptes, il est capable de faire aussi bien que le privé (en 1988, deux des symboles du déficit enregistrent un résultat positif : Usinor-Sacilor pour la sidérurgie et Renault) ; en dépit des contraintes liées à son régime de propriété, il se montre capable de mobiliser l'épargne et de participer au mouvement d'internationalisation du capitalisme français (le rachat en 1989 d'American Can par Péchiney en est une illustration). Ce retour à la norme s'identifie au dynamisme de dirigeants redresseurs d'entreprise quasi unanimement consacrés par les médias dont peu s'interrogent sur les implications de certaines décisions comme la vente par Thomson de la Compagnie générale de radiologie ou l'abandon de fait par Renault de l'électronique automobile. Les seules difficultés concernent le régime de propriété : « Ni nationalisations, ni privatisations » : telle est l'actuelle règle du jeu énoncée par François Mitterrand ; elle nourrit un conflit latent entre le ministère de l'Industrie et celui de l'Économie et des Finances : si l'État veut rester l'actionnaire unique, soutient Roger

Fauroux responsable de l'Industrie, il doit se comporter comme un véritable actionnaire et satisfaire leur besoin de financement, sinon il faudra en arriver à une privatisation partielle.

Ce débat correspond pour partie à un problème d'orientation. Par conviction ou par une logique inhérente au département dont il est responsable, un ministre de l'Industrie est porté à ne pas se satisfaire d'une stricte politique d'environnement et Roger Fauroux paraît ainsi vouloir réinjecter une dose d'objectifs spécifiquement industriels supposant de donner aux grandes entreprises (y compris publiques) les moyens de se confronter avec leurs concurrents étrangers souvent supérieurs en taille, de favoriser le financement des PMI et relancer l'effort en faveur des nouvelles technologies.

Les résultats de la réorientation de la politique industrielle se font attendre jusqu'à la reprise qui s'amorce au second semestre de 1987. L'essentiel des commentateurs économiques y voient le fruit du réajustement de 1983 et de cinq ans d'« assainissement » ; les points noirs sont attribués, pour le chômage, aux spécificités de la population concernée ; pour l'approfondissement du déficit industriel, à des difficultés en voie d'être surmontées (les importations de biens d'équipement professionnel permettront de meilleurs résultats à l'exportation dans le futur) à moins que l'on ne choisisse de réduire l'importance du problème (les services compensant le déficit des marchandises). Pour le reste, il suffira de continuer et d'approfondir ce qui a été entrepris jusqu'à présent avec cependant une inflexion en faveur de la formation et de la recherche pour se positionner le mieux possible dans l'Europe de l'Acte unique.

Troisième partie

Face à l'Europe

VIII / La situation de l'industrie

La situation récente de l'industrie française combine une reprise de l'activité, un rétablissement des profits, et une détérioration du solde extérieur. Toute la question est de savoir s'il s'agit d'une configuration durable.

La reprise de l'activité

Entre 1980 et 1987, la production industrielle française n'augmente pas. Il faut attendre 1988 pour enregistrer une croissance de 5 %, qui devrait être confirmée en 1989. Cette reprise est surtout tirée par la demande d'investissement en produits industriels (+ 8,7 % en 1988) et par les exportations (+ 7,8 %), tandis que la consommation finale des ménages et des administrations progresse à un rythme moins soutenu, équivalent à celui du PIB. Cette croissance de la production reste cependant inférieure à celle du marché intérieur en raison d'une progression très vive des importations, qui débouche sur un creusement du déficit industriel. Il s'agit d'une tendance de moyenne période : entre 1980 et 1988, le marché intérieur augmente de 12,5 %, mais la production de 5,9 % seulement. Dans le même temps, les importations augmentent de 51,4 %, bien plus rapidement que les exportations qui croissent de 24 % (voir tableau XXV).

L'investissement réalisé par les branches de l'industrie a lui aussi connu en 1988 une vive progression, que l'INSEE chiffre à 12,5 %. Cet excellent résultat (sans doute un peu surestimé) confirme la reprise des trois dernières années précédentes : 13,5 % en 1985, 5,6 % en 1986, et 6 % en 1987.

TABLEAU XXV. — L'OFFRE ET LA DEMANDE
DE PRODUITS MANUFACTURÉS*

	Niveau	1988/1987
Production	105,9	5,0
Importations	151,4	11,7
Total des ressources et emplois	115,9	6,4
Consommation intermédiaire	109,9	5,5
Consommation finale	120,3	4,0
FBCF	119,0	8,7
Exportations	124,0	7,8
Marché intérieur	112,5	6,4

Source: INSEE, Comptes de l'industrie.

* Niveau 1988 base 100 en 1980. Évolution 1988/1987 en %.

Marché intérieur = Production + Importations - Exportations.

L'automobile est le secteur qui connaît la progression la plus vive de l'investissement, mais il s'agit en partie d'un rattrapage de la chute brutale de la période 1980-1984. Les biens de consommation et les biens intermédiaires connaissent également une évolution vigoureuse, voisine de la moyenne de l'industrie. Les biens d'équipement professionnels présentent une évolution moins favorable: si la reprise de l'investissement a été prononcée en 1985 et 1986, elle marque le pas depuis lors, de telle sorte que le taux d'investissement stagne. C'est bien là l'un des points d'ombre de cette reprise, qui renvoie à la faiblesse de l'offre française en biens d'investissement. La reprise récente de l'investissement ne profite donc pas tant aux entreprises nationales qu'aux fournisseurs étrangers et cet effet explique la moitié du creusement du déficit extérieur en 1988 (voir tableau XXVI).

L'évolution à moyen terme du taux d'investissement défini comme le rapport de la FBCF à la valeur ajoutée de l'industrie obéit à une périodisation nettement marquée: avant le premier choc pétrolier, ce taux oscille à un niveau élevé, entre 17 et 18 %. Le premier choc pétrolier le fait brutalement reculer de quatre points, aux alentours de 13 %: à partir de 1976, et à l'exception de 1980, il va baisser jusqu'à un minimum de 12 % en 1983. La remontée commence en 1985, et se prolonge continûment depuis.

Ainsi le taux d'investissement a-t-il atteint en 1988 un niveau élevé de 16 %, proche de celui qui prévalait au début

TABLEAU XXVI. — INVESTISSEMENT ET IMPORTATIONS
DE BIENS D'ÉQUIPEMENT*

	1986	1987	1988
Construction mécanique			
FBCF en produits de la branche	1,7	5,8	8,5
Importations	5,2	10,2	17,8
Taux de pénétration en %	36,8	38,4	41,2
Matériel électrique et électronique			
FBCF en produits de la branche	5,6	3,0	9,3
Importations	11,7	11,9	11,7
Taux de pénétration en %	36,8	40,6	42,0

Source: INSEE, Comptes de l'industrie, 1988.

* Taux de croissance en % pour FBCF et importations.

des années soixante-dix et le niveau de l'investissement efface le recul de la première moitié des années quatre-vingt. Le stock de capital avait vieilli avec le ralentissement de l'investissement: la reprise conduit à un retournement dans le sens du rajeunissement, que l'on peut illustrer au moyen d'un indicateur simple, la part de l'investissement récent dans le stock de capital (voir tableau XXVII).

TABLEAU XXVII. — L'INVESTISSEMENT INDUSTRIEL

	1970	1975	1980	1985	1988
Investissement industriel ^a	100,0	87,7	106,2	106,6	126,9
Taux d'investissement ^b	30,7	23,8	22,2	24,2	33,0
Part de l'invest. récent ^c	33,0	28,4	23,5	19,9	22,8

Source: INSEE.

a. Base 100 en 1970.

b. Investissement industriel en % de la valeur ajoutée industrielle.

c. Investissement des quatre dernières années en % du capital brut.

Par rapport aux autres pays, deux lectures sont possibles. Si l'on raisonne sur moyenne période, depuis 1980, la France est mal placée puisque sa production industrielle ne dépasse que de 10 % son niveau de 1980, ce qui la situe loin derrière les États-Unis et le Japon, mais aussi en queue du peloton européen: la reprise récente n'est qu'un rattrapage. De la même façon, la reprise de l'investissement intervient plus tardivement en France.

Si l'on considère les années récentes, le constat est plus optimiste: la production industrielle a progressé presque aussi vite en Europe que chez ses grands concurrents, et la performance française se situe dans une moyenne honorable, puisqu'elle fait mieux que le Royaume-Uni et que la RFA et aussi bien que l'Italie. Du point de vue de l'investissement productif, les données de l'OCDE montrent que la France occupe une position moyenne en Europe (voir tableau XXVIII).

TABLEAU XXVIII. — PRODUCTION INDUSTRIELLE ET INVESTISSEMENT PRODUCTIF

	Production industrielle (2 ^e trim. 1989)		Investissement Productif (1988)	
	1980	1985	1980	1985
Base 100 en :				
Japon	142	119	185	133
États-Unis	137	117	129	108
Royaume-Uni	117	108	176	134
RFA	116	110	120	117
Italie	110	114	111	123
France	110	113	115	120

Source : OCDE et Indice mensuel de la production industrielle.

Pour être complète, cette comparaison doit prendre en compte l'investissement immatériel. Cette notion, qui regroupe la recherche-développement, la formation, la publicité, le commercial, les logiciels, voit sa part dans l'investissement total progresser fortement, de 20 % de la FBCF en 1980 à 28 % en 1985. Mais, sur ce terrain, la France présente un bilan médiocre (à l'exception des logiciels informatiques) : parmi les principaux pays industrialisés, elle consacre la plus faible part de son PIB à la recherche-développement.

Le rétablissement du profit

1988 s'est traduit pour les grands groupes, privés ou publics, par d'exceptionnels résultats qui confirment un mouvement de redressement du profit amorcé en 1983.

Comment mesurer la rentabilité des entreprises ?

De l'activité courante de l'entreprise résulte une valeur ajoutée (VA) qui sert en premier lieu à payer les salaires et charges sociales, ainsi que certains impôts ; ce qui reste constitue l'excédent brut d'exploitation (EBE).

Le rapport EBE/VA est appelé *taux de marge* alors que le *taux de rentabilité* (ou *taux de profit*) rapporte l'EBE au capital fixe K des entreprises. On passe de l'un à l'autre de ces indicateurs selon la relation suivante :

$$\frac{\text{EBE}}{\text{K}} = \frac{\text{EBE}}{\text{VA}} \cdot \frac{\text{VA}}{\text{K}}$$

Le taux de rentabilité est donc le produit du taux de marge par la productivité du capital fixe VA/K. Si cette dernière est mesurée en volume, il convient de tenir compte des prix relatifs du capital et de la valeur ajoutée. De même, la part des salaires dans la valeur ajoutée dépend du rapport du prix à la consommation au prix de la valeur ajoutée :

$$\frac{\text{Salaires}}{\text{VA}} = \frac{\text{Salaire réel}}{\text{Productivité}} \cdot \frac{\text{Prix à la consommation}}{\text{Prix de la valeur ajoutée}}$$

La crise s'est en effet accompagnée d'une baisse régulière des divers indicateurs de rentabilité. Le taux de marge des entreprises industrielles (voir encadré) a ainsi chuté de 29,7 % en 1973 à 19,6 % en 1982. Dans le même temps, la productivité apparente du capital s'est détériorée d'environ 22 %, notamment en raison de la sous-utilisation des capacités de production. Le taux de rentabilité du capital a connu un très important recul passant de 15 % avant le premier choc pétrolier à 8 % en 1982.

C'est en 1983 que s'inverse la tendance, d'abord timidement, puis à un rythme accéléré. On peut évaluer à 33 % le taux de marge des entreprises industrielles en 1988 (contre 20 % en 1982 !) : le niveau d'avant-crise est donc désormais dépassé. La productivité du capital s'étant stabilisée plus récemment, le retard n'est cependant pas entièrement comblé en ce qui concerne le taux de profit (voir tableau XXIX).

Cette amélioration en termes de flux ne se transmet cependant qu'avec un certain délai aux structures de bilan des entreprises qui conservent la mémoire des années à faible auto-financement. C'est seulement en 1986 que l'on peut constater un allègement de l'endettement par rapport aux fonds propres, ces derniers représentant dorénavant la moitié des capitaux mis en œuvre. Ce poids de l'endettement se retrouve également au niveau des charges financières qui

TABLEAU XXIX. — LA RENTABILITÉ
DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

Niveau en %	1970	1973	1979	1982	1988
Taux de marge ^a	30,7	29,7	25,8	19,6	33,0
Productivité du capital ^b	48	52	48	41	41
Taux de profit ^c	14,8	15,5	12,3	8,0	13,4
Taux de croissance annuel		1973/ 1970	1979/ 1973	1982/ 1979	1988/ 1982
Productivité du capital		1,5	-0,1	-2,7	-1,3
Productivité du travail ^d		6,2	4,9	3,5	3,1
Salaires horaires réels ^e		6,0	4,8	3,7	0,8

Source : INSEE et calculs propres.

a. Excédent brut d'exploitation en % de la valeur ajoutée.

b. Valeur ajoutée / capital brut.

c. Excédent brut d'exploitation en % du capital brut.

d. Valeur ajoutée par heure de travail.

e. Rémunération horaire déflatée par le prix de la consommation.

représentent 8,5 % de la valeur ajoutée, après être montées jusqu'à près de 15 % en 1985.

Ce rétablissement récent des profits est pour l'essentiel le résultat d'une baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée que le tableau XXIX permet de mettre en perspective. On retrouve très clairement les sous-périodes que délimitent les récessions de 1974-1975 et de 1981-1982. A chacune de ces périodes, la productivité du travail (mesurée par la valeur ajoutée par tête) marque un nouveau ralentissement. Entre les années d'expansion — et même de surchauffe — du début des années soixante-dix et la période récente, le rythme de progression de la productivité a été divisé par deux.

Le salaire réel suit de très près la productivité jusqu'en 1982, puis les deux évolutions commencent à diverger : de 1982 à 1988, la productivité augmente de 3,1 % par an, et le salaire réel de 0,8 % seulement.

Enfin, le prix relatif de la production industrielle par rapport au prix à la consommation (celui qui sert à calculer le salaire réel) joue de manière assez significative : de 1970 à 1983, c'est l'augmentation plus rapide de ce dernier qui explique la progression de la part des salaires dans la valeur ajoutée de l'industrie. Sans ce transfert vers le reste de l'économie, la part des salaires n'aurait pas augmenté dans l'industrie.

Depuis 1983 au contraire, le prix de la valeur ajoutée industrielle augmente plus vite que celui de la consommation (+ 32 % contre 24 % entre 1983 et 1988) et ce transfert favorable à l'industrie lui permet de rétablir son taux de marge encore plus nettement que le reste de l'économie. Mais, pour l'essentiel, c'est bien la rétention de gains de productivité qui constitue le levier principal du rétablissement du profit.

La détérioration du taux de couverture

Reste enfin le grand paradoxe : les exportations constituent un des éléments dynamiques de la demande, la santé des entreprises se rétablit et, en même temps, le taux de couverture industriel se dégrade sensiblement : après avoir fluctué entre 110 et 114 de 1979 à 1984 (hormis un point bas de 105 correspondant à la relance de 1982), il passe à 100 en 1986, puis tombe à 90 en 1988. Cette évolution résulte du recul des parts de marché, mais encore plus de la pénétration des importations (voir tableau XXX) ; entre 1983 et 1988, le marché intérieur augmente de 15 %, mais les importations de 45 %.

TABLEAU XXX. — PERFORMANCES
DU COMMERCE INDUSTRIEL FRANÇAIS (hors IAA)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Solde industriel ^a	55	30	60	97	83	33	-11	-43
Taux de couverture ^b	114	105	110	114	109	100	93	90
Taux de pénétration ^c	26,2	27,3	27,2	28,3	29,4	30,8	32,7	34,3
Part de marché ^d	10,8	10,9	11,0	10,8	10,5	10,1	9,9	9,7

Source : Comptes nationaux, OCDE, Direction de la prévision.

a. Exportations FAB moins importations CAF en milliards de francs courants (y compris matériel militaire).

b. Exportations en % des importations aux prix de 1980.

c. Importations industrielles en % du marché intérieur, aux prix de 1980.

d. Exportations industrielles françaises en % des exportations des 8 principaux pays de l'OCDE aux prix et taux de change de 1980.

Les caractéristiques de la reprise française

Le tableau XXXI montre que les éléments dynamiques sur la période 1983-1988 sont les exportations et l'investissement : il s'agit donc de caractéristiques de moyenne période sur lesquelles il convient de s'interroger.

TABLEAU XXXI. — OFFRE ET DEMANDE INDUSTRIELLE
ENTRE 1983 ET 1988*

Production effective	1,6
Importations	7,8
<i>Total</i>	<i>3,0</i>
Consommation intermédiaire	2,4
Consommation finale	2,1
FBCF totale	4,6
Exportations	3,6

Source : INSEE [5].

* Taux de croissance annuels moyens en %.

Le redémarrage de l'investissement est en partie mécanique : les retards accumulés depuis 1975 finissent par déboucher sur une relative saturation des capacités de production, dont le taux d'utilisation passe de 82 à 86 % entre 1983 et 1988. Une fois cette remise à niveau assurée, il n'y aurait plus alors de raison au maintien d'une croissance de l'investissement plus rapide que celle de la production. Le rôle moteur joué par l'investissement est par nature transitoire.

La politique économique menée depuis 1983 repose sur une progression très ralentie du pouvoir d'achat des salaires permettant la restauration du profit. Dans ces conditions, la consommation salariale ne peut constituer un élément dynamique et le maintien de la progression de la consommation des ménages (d'ailleurs inférieure à celle de l'ensemble de la demande) ne peut être assuré que par une redistribution des revenus en faveur des revenus non salariaux. Une telle configuration diffère sensiblement du compromis fordien, et l'on peut s'interroger sur sa viabilité au plan social, notamment à la lumière de mouvements sociaux récents.

Cependant, cette politique a apparemment une certaine cohérence : la modération salariale doit permettre de rétablir la compétitivité, donc d'exporter plus, donc de desserrer la

contrainte extérieure, donc, au bout d'une période transitoire, de croître plus et même de recommencer à créer des emplois. Et c'est bien ce qui semble se passer aujourd'hui. Ce schéma optimiste contient cependant de larges zones d'ombre. La priorité donnée à l'ajustement par les coûts salariaux crée en effet de nombreux effets pervers : elle contribue à freiner le marché intérieur et donc à casser l'investissement et l'emploi. Dans un tel contexte, l'investissement a pris du retard non seulement en termes de capacités, mais aussi en termes qualitatifs et de recherche. Le rythme de l'innovation est ralenti, les efforts de formation découragés par la flexibilité accrue de la gestion des effectifs.

La priorité à l'exportation conduit quant à elle à négliger la qualité du tissu industriel. La pénétration des importations et de l'investissement étranger augmente très rapidement, notamment dans les secteurs en expansion les moins concentrés. En sens inverse, l'investissement à l'étranger croît de manière considérable, et pas toujours de manière rationnelle, alors que le même effort aurait sans doute permis de densifier le tissu productif national. Le glissement vers le haut de gamme ou le maintien de marges élevées à l'export cherchent à compenser en termes de prix unitaires le recul en volume.

Il n'est pas question ici de se demander si une autre politique était possible, mais simplement de souligner les aspects négatifs qui conduisent à nuancer fortement l'optimisme suscité par la reprise actuelle.

IX / La compétitivité

La compétitivité désigne la capacité d'une industrie à conserver ou améliorer ses positions sur l'ensemble des marchés et, par extension, l'ensemble des facteurs qui permettent d'obtenir un tel résultat. Elle renvoie donc à « l'aptitude à vendre ce qui est produit » [54] mais aussi, symétriquement, à la capacité de produire ce qui se vend sur les marchés, intérieur aussi bien qu'extérieur.

Il existe de nombreux travaux sur les déterminants de la compétitivité. Classiquement, sont ainsi étudiés les écarts de prix (et de coûts) corrigés du taux de change, le décalage de conjoncture (si la demande nationale augmente plus vite que la demande étrangère, un surcroît d'importations peut peser sur la balance commerciale) et parfois les tensions sur les capacités de production. Ces facteurs sont utilisés dans les équations économétriques du commerce extérieur employées par les prévisionnistes. D'autres travaux visent à prendre en compte des déterminants plus structurels : l'orientation géographique des exportations, la spécialisation de la production, les comportements des entreprises.

Mais le discours sur la productivité à destination du grand public procède souvent par rétrécissements successifs : les facteurs structurels sont négligés, les prix, pour des raisons mi-théoriques mi-pratiques, sont réduits au coût salarial..., enfin, comme il est difficile de mesurer les différences dans le niveau des salaires, le commentaire ne porte plus que sur les évolutions.



La France, pays de hauts salaires ?

Dans le discours dominant des chefs d'entreprise, la compétitivité est avant tout une affaire de « charges », terme suivi quasi-inévitablement du qualificatif « insupportables ». Les « charges », ce sont pêle-mêle les salaires, les cotisations sociales, la fiscalité nationale et locale...

L'Office statistique des Communautés européennes réalise tous les trois ans une enquête sur le niveau des coûts salariaux (charges sociales incluses). La dernière enquête disponible montre que la France n'est pas un pays de hauts salaires : en 1984, elle est devancée ou égalée par tous les pays du nord de l'Europe et par l'Italie si l'on raisonne en standard de pouvoir d'achat (voir tableau XXXII).

TABLEAU XXXII. — COÛT SALARIAL HORAIRE
DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE

	ECU	SPA ^b
France ^a	100	100
RFA	115	107
Pays-Bas	111	112
Belgique	107	116
Danemark	96	84
Royaume-Uni	72	79
Irlande	70	73
Italie	84	98
Espagne	53	76
Portugal	19	41
Grèce	45	61
États-Unis	129	105
Japon	78	66

Source : Eurostat.

a. Les résultats en niveau sont présentés par rapport à la France (base 100).

b. Le standard de pouvoir d'achat permet l'achat dans chaque pays d'une même quantité de biens et de services. Les données en SPA permettent de comparer le pouvoir d'achat des salariés.

Mais pour comparer les capacités compétitives, le coût salarial doit être pondéré par la productivité du travail : on calcule ainsi le coût salarial par unité produite. En raison des difficultés de ce calcul, les comparaisons des niveaux de coût salarial unitaire (CSU) sont parcellaires, partiellement contradictoires et remontent à 1985. Elles font apparaître

qu'à cette date la France avait des CSU sensiblement supérieurs à ceux du Japon (en raison plutôt des revenus plus faibles des salariés japonais que de leur productivité), et voisins de ceux des États-Unis (la rémunération plus basse des salariés français compensant l'écart de productivité) et du Royaume-Uni (les salaires français plus élevés sont contrebalancés par une meilleure productivité).

Il est intéressant de développer plus longuement le cas du plus important de nos partenaires : la RFA. Elle a fait l'objet en 1987 d'une importante étude de l'IPECODE, organisme de recherche économique lié au CNPF. Il en ressort qu'en 1985 les coûts salariaux (y compris des éléments de la fiscalité locale) allemands sont de 12 % plus élevés qu'en France. On notera que la même étude fait justice d'un certain nombre de lieux communs en précisant que la durée annuelle moyenne du travail dans l'industrie manufacturière est plus longue en France qu'en RFA : 1 771 heures contre 1 708. Pour l'IPECODE, les niveaux de productivité dans l'industrie sont équivalents dans les deux pays. Au total, et même si le calcul n'est pas poussé à son terme dans cette étude, cela fait apparaître que, dans le secteur manufacturier, les CSU français sont inférieurs d'environ 10 % aux coûts allemands en 1985.

Tous les résultats macroéconomiques convergent donc pour indiquer l'absence de désavantage spécifique des industriels français en matière de coûts salariaux par rapport aux pays de niveau de développement comparable ; les données émanant d'entreprises ayant des établissements dans plusieurs pays européens vont dans le même sens. Il résulte ainsi de l'enquête menée par Saint-Gobain* en 1987 que le niveau des charges salariales en France se situe dans la moyenne européenne ; quant à la firme japonaise Canon, une comparaison pour 1988 des dépenses salariales par personne et par heure donne à partir d'un niveau 100 pour l'usine de Toride (Japon), un coût égal à 111 pour l'établissement de Giessen (RFA), et à 84 pour celui de Liffre (France) (*Le Monde*, 2/3 juillet 1989).

Au total, le plus simple est de citer ici un rapport du CNPF* qui conclut ainsi : « Les coûts salariaux en France

ne sont pas les plus élevés de la CEE, et en particulier, ils sont moindres qu'en RFA ou aux Pays-Bas ; ceci résulte de niveaux de salaires et rémunérations français relativement modérés au sein de la CEE, un avantage compétitif potentiel que le poids des charges sociales n'arrive pas à complètement éliminer. »

Au surplus, ce type de comparaisons est entaché d'ambiguïté car ce qu'elles mesurent, c'est aussi une différence de qualification : un coût salarial bas peut être simplement l'indice d'un niveau de qualification moyen inférieur. Cela permet de comprendre pourquoi, en 1985, le coût salarial était plus élevé de 18 % dans les secteurs porteurs par rapport aux secteurs en crise.

Les autres charges

En dehors des salaires, les entreprises ont à payer les consommations intermédiaires, les prélèvements obligatoires (ce concept rassemble la fiscalité pesant sur les entreprises et les charges sociales dont nous avons déjà tenu compte dans la comparaison des coûts salariaux) et les frais financiers.

Une évaluation des coûts totaux unitaires intégrant les consommations intermédiaires et la consommation de capital fixe a été réalisée dans un ouvrage [54] publié par l'IRES (Institut de recherche économique relié au mouvement syndical) : par rapport à un calcul fondé uniquement sur les coûts salariaux, les disparités entre les pays se trouvent réduites et la position compétitive relative de la France se rapproche de la moyenne de ses partenaires (Japon compris). Cette amélioration est attribuée par les auteurs à la relative faiblesse des consommations intermédiaires en France en raison d'un recours à la sous-traitance plus limité qu'en RFA (du fait du manque d'information sur les échanges internes aux firmes, les boulons utilisés dans une entreprise automobile, mais fabriqués par elle, n'apparaissent dans les consommations intermédiaires que pour la valeur du métal qu'ils représentent).

Autre élément de mécontentement des chefs d'entreprise français : les prélèvements obligatoires pesant sur les entreprises et qui sont les plus élevés des grands pays de l'OCDE : « 7 points de plus qu'en RFA », précise le ministère du Commerce extérieur.

* *Fiscalité des entreprises et marché unique européen*, Rapport du groupe de travail présidé par Jacques-Henri David (directeur général de la Compagnie de Saint-Gobain) à Jacques Lallement, président de la Commission économique du CNPF, octobre 1987.

TABLEAU XXXIII. — PRÉLÈVEMENTS OBLIGATOIRES PAYÉS
PAR LES ENTREPRISES*

<i>Pays</i>	<i>Impôts</i>	<i>Cotisations sociales</i>	<i>total</i>
France	5,0	12,1	17,1
RFA	2,9	7,2	10,1
Italie (1985)	3,4	8,9	12,3
Royaume-Uni	6,5	3,6	10,1
Pays-Bas	3,4	7,9	11,3
Belgique	3,0	7,8	10,8
Espagne	1,8	8,9	10,7
États-Unis	3,4	5,0	8,4
Japon	6,1	4,4	10,5

Source: DREE, d'après OCDE.

* Données 1986 en % du PIB.

Cet indicateur a cependant une signification limitée. Il est en effet biaisé par le mode de financement de la protection sociale, tiré vers le haut en France en raison d'un financement par voie de cotisations (avec une « part patronale ») et vers le bas en Grande-Bretagne en raison d'un recours plus important à la fiscalité générale. En revanche, les impôts spécifiques aux entreprises sont, en France, du même ordre que dans les autres pays industriels.

La seule comparaison pertinente est en effet celle qui porte sur les charges fiscales payées par les sociétés (1^{re} colonne du tableau XXXIII): l'écart entre la France et la RFA se réduit à 2 points et la charge des entreprises françaises est moindre que celle de leurs homologues britanniques ou japonaises. Restent les frais financiers: pendant de nombreuses années, les taux d'intérêt réels en France ont été faibles, voire négatifs, mais la situation s'est renversée à partir de 1981-1982 avec la montée des taux nominaux puis la désinflation. Il ne fait pas de doute que les entreprises françaises sont aujourd'hui défavorisées par rapport aux firmes allemandes en matière de taux d'intérêt réels (l'écart est de l'ordre de 1 point): la politique du « franc fort » a ici sa contrepartie. L'endettement global des entreprises françaises a commencé à diminuer en 1985, il reste cependant supérieur à celui de leurs concurrentes européennes, et le crédit inter-entreprises y occupe une place importante.

Dégradation de la compétitivité-prix et redressement du taux de marge à l'exportation

Dans l'ensemble, l'argument des charges et des coûts donc insuffisant pour rendre compte des difficultés de l'industrie française sur les marchés tant national qu'extérieur. En fait, de nombreux facteurs interviennent: comportement de prix, inadaptation qualitative voire quantitative de l'offre française, spécialisation sectorielle et géographique, commerce extérieur, faiblesse des réseaux de commercialisation...

Un des éléments les plus frappants de l'évolution depuis 1986 est le décalage entre la compétitivité des coûts salariaux et celle des prix à l'exportation des produits industriels. La compétitivité mesurée sur la base des coûts salariaux unitaires s'est nettement améliorée entre 1985 et 1988: de 7 % par rapport à nos sept principaux partenaires, de 16 % par rapport aux principaux pays du SME (voir tableau XXXIV). Le moindre redressement par rapport aux « Sept » s'explique par la dépréciation de près de 30 % du dollar qui est passé de 9 à 6 francs entre 1985 et 1988.

Mais ce mouvement n'est pas répercuté dans les prix à l'exportation, et l'on doit au contraire constater entre 1985 et 1988 une perte de compétitivité-prix de 7 % par rapport aux sept principaux partenaires, et de 3 % par rapport aux principaux pays du SME. L'amélioration en termes de coûts salariaux rendue possible par la progression de la productivité et la modération des salaires a donc été consacrée à une amélioration des taux de marge plus marquée que chez nos concurrents. Par rapport aux pays du SME, le rapport prix/coûts salariaux dans l'industrie augmente ainsi de 21 % entre 1985 et 1988. Cette dérive des prix à l'exportation a une incidence sensible sur le taux de couverture industriel, mais l'explication en est malaisée. Pendant la période du contrôle des prix (1983-1985), d'aucuns ont vu l'origine du phénomène dans un comportement d'arbitrage des entreprises contraintes de vendre sur le marché intérieur, mais cette approche n'est plus opératoire depuis 1986. D'autres observateurs parlent de « rattrapage »: pour pouvoir exporter les entreprises françaises ont dû pendant plusieurs années comprimer leurs marges et une augmentation des prix supérieure à celle des coûts est devenue nécessaire pour revenir à une situation normale. Si un

ratrappage était nécessaire, il paraît désormais réalisé et ne saurait rendre compte de l'évolution la plus récente. Ce comportement est à rapprocher de celui des exportateurs allemands qui ont tendanciellement réduit leurs taux de marge à l'exportation, alors même que les exportations allemandes sont moins sensibles que celles de la France aux effets-prix.

TABLEAU XXXIV. — INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
<i>Face aux sept pays ^a</i>								
Coûts salariaux unitaires ^b	102	104	106	105	102	101	104	109
Prix des exports ^c	104	106	105	103	101	98	96	94
Taux de marge ^d	98	98	101	102	101	103	108	116
<i>Face aux pays du SME ^e</i>								
Coûts salariaux unitaires	97	99	101	98	95	99	105	110
Prix des exports	100	100	99	96	93	95	94	90
Taux de marge	97	99	102	102	102	104	112	121

Source : Comptes nationaux, OCDE, Direction de la prévision.

a. États-Unis, Italie, Japon, Pays-Bas, RFA, Royaume-Uni, UEBl pondérés par leur poids comme concurrents de la France sur les marchés intérieurs.

b. Coût salarial par unité produite des concurrents par rapport au coût salarial français dans l'industrie, après conversion en monnaie commune. Base 100 en 1980.

c. Prix à l'exportation des concurrents par rapport aux prix à l'exportation français après conversion en monnaie commune. Base 100 en 1980.

d. Rapport entre le taux de marge français (prix/coûts salariaux unitaires) et celui des concurrents. Base 100 en 1980.

e. Italie, Pays-Bas, RFA, UEBl.

Capacité d'offre et décalage conjoncturel

Diverses études tendent à montrer que, depuis 1985, les exportations industrielles françaises seraient contraintes non pas par une demande insuffisante des marchés extérieurs, mais au contraire par une croissance des capacités de production insuffisante pour répondre à une demande mondiale qui progresse à un rythme soutenu : situation qui renvoie à la faible progression des investissements productifs pendant plusieurs années. La perte de compétitivité des exportateurs français pourrait donc en partie s'expliquer par le fait que

le surplus de la demande par rapport à l'offre ne les incite pas à un effort de prudence sur leurs marges à l'export.

Le problème de l'adéquation de la production française à la demande est donc posé, mais il concerne aussi le marché intérieur. Il apparaît avec une particulière acuité à l'occasion de toute reprise économique : c'est dans le jargon des économistes le « décalage conjoncturel », c'est-à-dire la différence entre la croissance de la demande intérieure française et le dynamisme de l'environnement international.

Il est possible de calculer l'incidence sur les importations industrielles de la France de la croissance de la demande intérieure : cette élasticité-demande est de 1,3 environ, c'est-à-dire qu'à un accroissement de 1 % de la demande intérieure correspond une hausse de 1,3 % des importations. Symétriquement, on peut calculer l'élasticité des exportations françaises à la demande mondiale : elle est proche de l'unité (1 % de hausse de la demande extérieure se traduit par un accroissement de 1 % des exportations françaises).

L'écart entre les deux chiffres permet d'apprécier l'incidence du « décalage conjoncturel ». L'élasticité des importations à la demande intérieure semble croissante dans le temps : la structure de l'appareil productif français est telle qu'un point de croissance nécessite une hausse de plus en plus forte des importations (une part de ce phénomène est imputable à la tendance non spécifique à la France à l'ouverture grandissante des économies capitalistes développées).

Le décalage conjoncturel est réapparu en 1986 (et le taux de couverture s'est immédiatement détérioré), puis est resté très limité en 1987, 1988 et 1989. Pendant cette période, plus que dans le décalage global, c'est dans la composition de la demande intérieure qu'il faut sans doute rechercher les causes de l'approfondissement du déficit industriel : l'investissement est un des éléments moteurs de la croissance et c'est le poste de la demande intérieure dont le contenu en importations est le plus élevé. Une opposition un peu caricaturale est parfois faite entre les relances « vertueuses » (par l'investissement) et celles qui le seraient moins (par la consommation). Dans l'état de l'appareil productif français, c'est sans doute la relance par l'investissement qui est la plus coûteuse pour l'équilibre extérieur !

Le poids de l'orientation géographique

Même si les performances d'un pays restent inchangées sur chacun des marchés élémentaires, la part globale de celui-ci peut évoluer en raison du dynamisme plus ou moins grand de chaque produit et de chaque région. Du point de vue de la spécialisation géographique, la France a une orientation spécifique: ses exportations sont peu tournées vers l'Extrême-Orient (3,2 % des importations japonaises et 2,3 % de celles des nouveaux pays industrialisés) et le continent nord-américain (3 % du marché des États-Unis). L'engagement français est en revanche très net en Afrique (25,7 % des importations des pays d'Afrique noire non pétroliers, 20 % environ de celles de l'Afrique du Nord), il est moins affirmé sur le reste du tiers monde (Amérique latine et Moyen-Orient). Sur les pays de la CEE, la France dispose de parts supérieures à sa présence moyenne sur le marché mondial (12,9 % du marché allemand) mais est plutôt en recul sauf sur les pays méridionaux récemment intégrés. Quant aux autres parties de l'Europe, la présence française est inégale sur les États d'Europe occidentale non membres du Marché commun, faible sur l'URSS et les démocraties populaires européennes.

Est-ce une spécialisation favorable? La réponse à la question dépend de la conjoncture économique qui conditionne la demande d'importations des différentes zones.

Au début des années soixante-dix, comparativement à la moyenne de ses partenaires européens, la France a un commerce extérieur plus tourné vers les zones hors OCDE. Entre les deux chocs pétroliers, cette structure géographique des exportations (confortée par un important dispositif d'aide publique) a un effet positif et la part du marché mondial détenue par la France pour les produits industriels passe de 7,5 % à 8 %. En revanche, pendant la même période, l'incidence de l'orientation de ses exportations est nettement négative pour la RFA.

Après le second choc pétrolier, la situation se renverse: la demande d'importations des producteurs de pétrole et de produits de base se contracte; les États-Unis et les pays asiatiques deviennent les pôles les plus dynamiques du commerce mondial (la croissance des pays de la CEE restant comparativement limitée jusqu'en 1988). La spécialisation géographique de la France évolue moins vite: c'est une des

explications du recul de la part du marché mondial des produits industriels à 6,7 % en 1987.

Enfin, dans les années récentes, les transformations de la demande mondiale ont contraint à un redéploiement des exportations françaises: réduction de la part du tiers monde (avec cependant un engagement toujours important en Afrique), renforcement de l'orientation vers la CEE, mais présence encore réduite dans les pays industriels hors Marché commun. Ce recentrage sur l'Europe des Douze rend désormais la France probablement plus sensible à la conjoncture de ses partenaires immédiats.

Insuffisante ou mauvaise spécialisation ?

De nombreuses études récentes mettent l'accent sur la faible spécialisation du commerce français comparée à celle des autres grands exportateurs industriels. Anton Brender, directeur-adjoint du CEPPI (Centre d'études prospectives et d'informations internationales) écrit ainsi [25]: « Nous sommes le seul grand pays à concentrer aussi peu nos exportations et nos importations. Là où le Japon fait avec une demi-douzaine de produits près de la moitié de ses exportations, il en faut deux fois plus en France. Là où les autres comptent sur quelques points forts pour compenser quelques déficits obligés, nous vendons de tout pour acheter de tout. Face à ceux qui attaquent au laser, nous sommes prisonniers de la stratégie du bazar. »

Le constat statistique est indéniable: la répartition de ses soldes sectoriels fait de la France le moins spécialisé des grands exportateurs industriels. Si l'on observe les dix « points forts » (au sens des contributions au solde les plus importantes) du commerce français de produits manufacturés (hors IAA), on constate cependant un renouvellement considérable (de même ampleur que celui du Japon) entre 1970 et 1986: le textile s'efface, les automobiles montées sont remplacées par les pièces détachées, aéronautique, chimie de base et sidérurgie apparaissent, les contributions des produits de toilette et de la pharmacie augmentent. Les produits qui viennent d'être énumérés sont très hétérogènes et ne figurent pas en général parmi les plus porteurs de la demande mondiale. Derrière cette évolution, on n'aperçoit donc pas de fil directeur qui traduise une stratégie de spécialisation (ou de non-

spécialisation) mais plutôt la marque d'une certaine fragilité des positions françaises.

Plus que l'intensité, c'est la qualité de la spécialisation sectorielle qui paraît devoir être mise en cause. Les points de force de l'industrie française sont dispersés dans l'ensemble du tissu productif sans logique de filière ou de branche en dehors de la chimie (avec des points de faiblesse comme les engrais, les produits de base pour la pharmacie, les fils et fibres synthétiques) et de l'automobile (malgré un recul global dû surtout aux automobiles particulières, les pièces détachées étant en meilleure posture). Ce type de structuration que l'on dénomme spécialisation intra-branche est moins favorable que la situation où les points forts correspondent à des filières de production ou des branches homogènes susceptibles d'exercer des effets d'entraînement (spécialisation inter-branche). Or, c'est l'une des caractéristiques de nos relations commerciales avec l'Europe : 50 % de nos échanges avec le reste de la CEE sont des « échanges croisés de produits similaires » c'est-à-dire que nous exportons et importons simultanément le même produit et même, une fois sur deux, avec le même pays.

Le profil de la spécialisation française est marqué aussi par une présence insuffisante sur les produits à haute technologie, pour lesquels est pour la première fois enregistré un déficit en 1988, de près de 16 milliards de francs. L'aéronautique et l'armement sont (avec la pharmacie et certains équipements électriques) les seuls points forts de la France en produits de haute technologie, mais leur développement est en partie isolé du reste de l'industrie et générateur d'importations importantes d'équipement électronique. Il s'agit également de biens dont les exportations sont influencées par des considérants extra-commerciaux générateurs d'une instabilité des flux. De même, le contenu en travail qualifié des exportations montre que la France occupe globalement une place intermédiaire dans les réseaux d'échanges.

Il faut enfin noter que la stratégie industrielle suivie en pratique par un certain nombre de secteurs est un positionnement croissant vers les produits haut de gamme, facilement mesuré par les prix des exportations, supérieurs à celui des importations. Cette tendance est particulièrement marquée dans les biens de consommation. C'est pourquoi d'ailleurs la France dispose en réalité d'un autre point fort, le « luxe », disséminé à travers plusieurs branches : si l'on regroupe le

foie gras, les vins et spiritueux, la haute couture, la bijouterie, la maroquinerie de luxe, l'orfèvrerie, la verrerie de cristal, on trouve 10 % des exports et un excédent commercial de 48 milliards de francs.

Vers une respécialisation ?

Il faut bien constater que son mode de spécialisation situe l'industrie française en mauvaise posture vis-à-vis de ses partenaires européens, notamment de la RFA, qui dispose d'importants pôles de compétitivité, et de l'Italie, qui a développé une spécialisation pointue sur des créneaux qu'elle maîtrise parfaitement, malgré un certain éparpillement et le fait qu'il s'agisse souvent de biens traditionnels comme la chaussure. La France, à l'instar de la Grande-Bretagne, apparaît comme un pays généraliste dont les exportations sont sensibles aux rapports de prix, ce que la littérature économique qualifie de pays *price-taker* (qui subit les prix pratiqués par les concurrents étrangers), tandis que l'Allemagne est à l'inverse plutôt *price-maker*.

Tous ces éléments conduisent à un débat, qui repose d'ailleurs en grande partie sur une ambiguïté. A la fin de leur livre [48], Colette Herzog et Gérard Lafay écrivent que « les entrepreneurs ont pour mission de mettre en premier rang l'impératif de spécialisation ». Philippe Messine a beau jeu de rétorquer dans *Alternatives économiques* de mai 1989 que « la spécialisation industrielle ne se décrète pas de manière volontariste ». Mais il va un peu loin à son tour en disant en somme que les filières et les secteurs n'existent pas, et que seuls importent les performances des entreprises individuelles et les savoir-faire industriels, notamment le marketing. Si le concret, c'est bien l'entreprise, on ne peut pas oublier le poids des déterminations structurelles : si aujourd'hui une machine-outil sur deux est achetée à l'étranger, c'est peut-être plus qu'un problème de marketing.

Comment maîtriser le futur, faire des choix, sur quels critères ? C'est sans surprise que l'on retrouve ici les problèmes constitutifs de toute politique industrielle.

X / Face à l'Europe

Le mirage de l'Acte unique

Tous les gouvernements de la CEE ont adopté et ratifié en février 1986 le *Livre blanc sur l'achèvement intérieur* de la Commission des Communautés européennes (que dirige Jacques Delors) définissant ainsi l'Acte unique européen. La table des matières de ce document résume bien ses intentions ; elle comporte cinq grands volets : libre circulation des biens, ouverture des marchés publics, libre circulation des salariés et des professions libérales, marché commun des services, enfin libéralisation des mouvements de capitaux.

La démarche est donc très classiquement libérale : il s'agit d'éliminer toutes les entraves à la libre circulation des marchandises, des capitaux et de la force de travail. De là doit naître le miracle attendu : plus de croissance et plus d'emplois. Les principaux ressorts en seraient les suivants : — la suppression des frontières permettrait des baisses de coûts qui auraient à leur tour des effets éminemment favorables et permettraient aux entreprises européennes de mieux résister à la concurrence extérieure. En même temps, la progressive suppression des réglementations et des normes viendrait faire sauter des barrières qui sont en fait les instruments d'un protectionnisme déguisé ;

— les marchés publics sont un moyen pour les États de favoriser les entreprises de chaque pays : l'Acte unique mettrait un terme à ces préférences et il faudrait en attendre plus de concurrence, donc une baisse des prix, donc des économies budgétaires ;

— la libéralisation des services financiers ferait faire de nouvelles économies aux entreprises ;

— enfin seraient enclenchés des « effets d'offre ». Ce développement des échanges permettrait une meilleure allocation des ressources, et conduirait à une élévation de la productivité globale des facteurs.

Le rapport Cecchini s'est attaché, à partir d'un impressionnant travail d'études et d'enquêtes auprès des chefs d'entreprise, à quantifier les effets du Grand Marché : ils sont tout aussi impressionnants [30]. L'abolition des frontières et entraves de toutes sortes s'accompagnerait d'une accentuation de la concurrence et de la formation de nouvelles entreprises de taille européenne, qui devraient à moyen terme permettre à l'ensemble de la Communauté de réaliser une économie de 200 milliards d'Écus (1 400 milliards de francs en 1988). Cette économie, équivalente à 4,4 % du PIB communautaire, déboucherait sur la création de 1 800 000 emplois. La réalisation du marché unique conduirait également à une baisse de 6,1 % des prix et à une amélioration des soldes commercial et budgétaire.

Une politique économique concertée permettrait même une amélioration encore plus nette, avec plus de cinq millions d'emplois créés en cinq ans et 7 à 8 % de croissance.

Ces conclusions méritent un examen critique. Leur mode de présentation flatteur ne doit pas tromper : 4,4 % de PIB de mieux et 6,1 % de prix en moins au bout de six ans, cela fait 0,7 % de croissance de mieux par an, et 1 % de taux d'inflation en moins. Quant à l'emploi, l'étude dit explicitement : « L'impact total sur l'emploi est, au début, légèrement négatif, mais il s'élève à moyen terme à environ 2 millions d'emplois (soit presque 2 % du niveau initial de l'emploi). » Or, entre 1963 et 1986, donc en partie pendant les années de forte croissance, l'Europe n'a créé que 2,9 millions d'emplois. On promet donc de faire presque aussi bien en quatre fois moins de temps, ce qui peut sembler hors de portée. Le nombre de chômeurs dans l'ensemble des 12 pays de la CEE était au moment de l'étude de près de 16 millions, et le taux de chômage de 11,8 % : l'Europe risque de demeurer celle du chômage.

En outre, l'étude de la Commission n'obtient ses résultats spectaculaires qu'au moyen de dispositifs méthodologiques pour le moins discutables. Les experts adoptent comme premier postulat que les estimations des chefs d'entreprise enquêtés concernant les économies à attendre de la mise en place du Grand Marché ont valeur objective. Ainsi le coût

des barrières liées aux contrôles frontaliers, aux normes, etc., est évalué à pas moins de 3,5 % de la valeur ajoutée de l'industrie : c'est l'équivalent de la construction aéronautique et navale. L'économie française dépenserait ainsi autant en frais indirects en douane qu'elle produirait d'avions et de bateaux.

Les résultats quantifiés ont été obtenus à partir de modèles que l'on a pliés au but à atteindre. Les auteurs de l'étude l'expliquent eux-mêmes : « Dans une deuxième phase, ces effets évalués en amont des modèles ont été injectés dans ces derniers, les forçant en quelque sorte à intégrer dans leurs mécanismes les changements créés par le grand marché intérieur. » Et voici un exemple de ces « effets injectés » : « La réussite des stratégies d'exploitation des économies d'échelle a été supposée totale : toutes les capacités productives supplémentaires donneraient lieu à des gains de parts de marché extérieur, c'est-à-dire, pour la Communauté prise dans son ensemble, à des gains de parts de marché sur le reste du monde. » On suppose donc que tout réussit et, ensuite seulement, on utilise les modèles pour savoir de combien.

L'Europe dans le monde

Depuis le début des années soixante-dix, le commerce intra-communautaire s'est développé de manière importante, plus rapide même que les importations en provenance des pays extérieurs à la CEE : il représente en 1988 près de 60 % du commerce des pays de la CEE contre 35 % en 1958. Une raison supplémentaire pour laquelle il convient de relativiser les chiffres cités plus haut et les immenses espoirs placés dans une « politique de l'offre » européenne, est donc que, comme le souligne le rapport David déjà cité, « la plupart des marchandises sont d'ores et déjà en situation de la concurrence dans la CEE sans barrières douanières... de ce point de vue, le marché "unique" ne devrait pas transformer significativement leur position concurrentielle (dans la mesure où leurs marchés privilégiés ne sont pas des marchés publics) ».

Le problème qui se pose est donc surtout celui de la position européenne vis-à-vis de ses concurrents principaux, à savoir les États-Unis, le Japon et, dans une moindre mesure, les « quatre dragons » (Corée du Sud, Taïwan, Hong Kong

et Singapour). De ce point de vue, l'évolution récente montre que c'est sur les produits dont la demande croît le plus faiblement que la CEE résiste le mieux à la concurrence étrangère, principalement dans le cas des produits alimentaires qui bénéficient de la politique agricole commune. Mais pour les produits à forte croissance de la demande, comme l'informatique ou l'équipement industriel, les importations en provenance du Japon ou des États-Unis ont connu une croissance rapide. Autrement dit, l'intégration européenne, réelle, se réalise pour l'essentiel dans les secteurs de l'industrie les moins dynamiques, les plus traditionnels, ceux dont le contenu technologique est le moins élevé.

Ce manque de compétitivité de l'économie européenne prise comme un tout se retrouve aussi du côté des exportations et, en général, sur tous les indicateurs : croissance plus lente, investissement en retard, dépenses de recherche-développement inférieures et pas assez concentrées. L'Europe se situe un peu vis-à-vis des États-Unis et du Japon comme la France vis-à-vis de l'Europe du point de vue de la spécialisation de l'industrie. Globalement, par rapport au reste du monde, l'Europe est déficitaire, même si ce déficit reste inférieur à celui des États-Unis. Enfin, entre 1979 et 1987, le poids des exportations européennes dans le total mondial est passé de 34 à 27,5 %, au profit principalement du Japon et des nouveaux pays industrialisés d'Asie.

C'est pourquoi l'ouverture européenne nourrit des analyses sur le déclin industriel européen : « 1992 » pourrait bien se transformer en aubaine pour les banquiers et les industriels des pays concurrents. Sur le papier, la CEE est une grande puissance économique, mais c'est en fait un colosse aux pieds d'argile. Faire croire qu'en rendant possible la vente de sirop de cassis français aux Allemands — c'est un arrêt célèbre de la juridiction européenne — on va freiner les importations de micro-ordinateurs de Corée, ou de machines automatiques des États-Unis, c'est conserver un point de vue dépassé quant aux conditions actuelles de la compétitivité. L'issue de la guerre industrielle qui se déroule en ce moment ne dépend pas vraiment de l'heure d'attente à la douane franco-belge. La vraie question pour l'industrie automobile, par exemple, c'est en fin de compte de savoir ce qui va se passer lorsque les quotas d'importations japonaises seront levés. La décision récente de la Commission de refuser le désendettement de Renault pour 12 milliards de francs, tant que cette entre-

prise n'aurait pas réduit ses capacités de production de 25 % relève plus de la défense de l'idéologie libérale que d'une stratégie européenne positive.

Une industrie européenne ?

Ce qui pourrait renforcer le capitalisme européen, ce serait son homogénéisation au moyen de politiques macroéconomiques coordonnées, et sa concentration autour de grands groupes européens. Mais aucune de ces conditions n'est vraiment remplie, et c'est pourquoi on ne peut parler d'une industrie européenne, en tout cas pas de la même façon que l'on peut parler d'industrie japonaise ou américaine. La non-coordination des politiques économiques fait que l'on tend à aligner les croissances nationales vers le bas pour assurer la stabilité monétaire, au détriment de l'investissement et de la croissance qui constituent le socle d'une meilleure compétitivité. Quant aux firmes issues de l'Europe, il est clair qu'elles n'intègrent pas la dimension européenne, si ce n'est par leur participation au chœur des lamentations sur les formalités de douane, les charges excessives, et la dictature des normes. Mais pour l'essentiel, c'est-à-dire leur stratégie propre, elles ont tout intérêt à passer des accords privilégiés avec des firmes japonaises et nord-américaines : de cette manière, elles accèdent à d'autres marchés, et à d'autres sources de technologie, autant d'avantages que ne saurait leur procurer une orientation purement européenne.

Une enquête de *L'Expansion* du 7 octobre 1988 montre que le débouché européen représente en moyenne 28 % du chiffre d'affaires, et 52 % des exportations des 21 groupes français les plus « européens ». La RFA présente des résultats comparables et les groupes britanniques apparaissent encore moins eurocentrés. Les entreprises les plus orientées vers le marché européen sont les grands groupes des petits pays comme Nestlé et Philips.

Certes, le mouvement de fusions-acquisitions s'est intensifié. Le nombre d'opérations effectuées par les 1 000 plus grandes entreprises industrielles est passé de 155 en 1984 à 208 en 1985, 227 en 1986 et 303 en 1987. Ce mouvement devrait être accéléré par le Grand Marché, notamment dans le cas des marchés publics. Mais les opérations nationales continuent à dominer puisqu'elles représentent environ les deux tiers du total.

Les comportements diffèrent par ailleurs d'un pays à l'autre : ainsi les entreprises britanniques continuent-elles à privilégier les partenaires américains tandis que la préférence européenne est au contraire élevée dans le cas allemand. Il faut noter aussi un accroissement récent des prises de participation étrangères et notamment françaises.

On cite souvent des programmes comme Esprit et Eurêka, qui s'inscrivent dans une tendance très forte à la coopération et aux accords entre groupes ; mais leur importance n'est pas suffisante pour que l'on puisse parler d'industrie européenne. Il n'existe même pas de statut juridique de l'entreprise européenne. L'addition des marchés ne crée pas une entité que l'on puisse appeler industrie européenne : il faudrait pour cela qu'existe une intégration beaucoup plus avancée, esquisant au moins les contours de politiques industrielles et de régulations sociales tendant à l'homogénéisation. Même si la CEE avance dans cette direction, il est en un sens déjà trop tard : de même que le projet gaulliste d'édifier des industries nationales a été rendu obsolète par l'internationalisation, un projet européen autocentré, qui n'est d'ailleurs pas à l'ordre du jour, serait en retard par rapport au degré de mondialisation actuel des grands groupes.

Les effets sectoriels

Le marché unique va mettre en correspondance des appareils productifs assez semblables du point de vue de la spécialisation sectorielle, et qui se sont redéployés dans les mêmes directions, contrairement d'ailleurs à la théorie des avantages comparatifs. Un rapprochement entre la France et l'Allemagne fait certes apparaître deux différences (voir tableau XXXV). La place occupée par les biens de consommation courante (alimentation, textile, cuir, habillement) est plus importante en France : 24,2 % contre 16,5 %. En sens inverse, les biens d'équipement (machinisme industriel, machines de bureau et matériel électrique et électronique) représentent une partie plus importante de la valeur ajoutée en Allemagne (29,4 %) qu'en France (18,1 %). Au cours des vingt-cinq dernières années, la France (de même que l'Allemagne et la majorité des pays européens) a vu sa production de biens d'équipement augmenter plus vite que la moyenne de l'industrie, tandis que celle des biens de consommation

courante progressait moins rapidement. On ne peut donc parler d'insuffisant redéploiement du capital en France par rapport à la RFA, même si les différences sectorielles initiales ne sont pas effacées.

TABLEAU XXXV. — LES SECTEURS INDUSTRIELS EN FRANCE ET EN RFA

	FRANCE		RFA	
	1960	1985	1960	1985
Métallurgie	26,3	21,0	24,9	16,9
Chimie	6,6	10,5	4,0	9,1
Biens d'équipement	12,7	18,1	22,7	29,4
Automobile	9,4	13,5	6,2	13,6
Consommation	32,4	24,2	27,0	16,5
TOTAL INDUSTRIE	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Eurostat.

Les effets de la constitution du Grand Marché ne peuvent passer que par des restructurations qui n'ont aucune raison de se réaliser de manière harmonieuse : au-delà de l'optimisme global de la Commission, il faut donc aborder la question des effets sectoriels et régionaux.

Une première étude [26] a cherché à repérer les secteurs industriels sensibles, à partir de trois critères : taux de pénétration intra-communautaire, niveau des barrières non tarifaires (marchés publics, normes, etc.) et dispersion des prix entre États-membres. Elle a permis de constater que les différences de fiscalité n'expliquent qu'une faible partie des écarts entre prix, puisque l'indice de dispersion des prix TTC n'est pas beaucoup plus élevé que celui des prix hors taxes : 19,4 % contre 15,2 %. Une corrélation a été établie entre la présence de barrières non tarifaires et l'évolution de la dispersion des prix : entre 1975 et 1985, la dispersion des prix a augmenté de 5 % dans les secteurs où existent de telles barrières, alors qu'elle a baissé de 24 % là où elles n'existent pas. Enfin, la dispersion des prix entre États-membres est environ deux fois plus élevée que celle qui existe à l'intérieur des États membres. Cette mesure, même grossière, donne une estimation des effets potentiels d'une homogénéisation des marchés.

Les secteurs sensibles identifiés s'organisent en quatre groupes : groupe I des « marchés publics à haute technolo-

gie » (informatique, bureautique, télécommunications, matériel médical), groupe II des « marchés publics traditionnels » (chaudières, locomotives, produits pharmaceutiques, boissons), groupe III des « secteurs menacés par les NPI » (chantiers navals, matériel électrique), enfin groupe IV des « produits de grande consommation ».

TABLEAU XXXVI. — SECTEURS CONCERNÉS PAR LE MARCHÉ INTÉRIEUR [26]

Groupe	I*	II	III	IV
Niveau des barrières non tarifaires	élevé	élevé	élevé	moyen
Taux de pénétration intra-CE	31,9 %	7,9 %	11,2 %	35,4 %
Dispersion des prix	8,9 %	25,3 %	9,7 %	13,8 %
Croissance demande 1985/1980	80,4 %	48,3 %	42,6 %	33,2 %

* I : marchés publics à haute technologie. — II : marchés publics traditionnels. — III : secteurs menacés par les NPI. — IV : produits de grande consommation.

Les marchés publics

L'un des éléments importants de l'Acte unique est l'ouverture des marchés publics. Ce terme désigne tous les achats des administrations publiques (État, établissements publics, collectivités locales) et des entreprises publiques bénéficiant d'un monopole de service public, comme EDF, les PTT ou la SNCF en France. Ces achats représentent en 1986 environ 530 milliards d'Écus, soit 15 % du PIB communautaire. La part contractuelle de ces achats (les marchés publics au sens strict) représente entre 7 et 10 % du PIB, soit entre 240 et 340 milliards d'Écus. Or les acheteurs publics privilégient systématiquement les producteurs nationaux, puisque 2 % des marchés publics seulement sont adjugés à des entreprises étrangères.

L'ouverture des marchés publics prévue par l'Acte unique pourrait donc avoir des effets importants sur l'industrie qui représente un tiers environ des achats publics. Les prix auxquels sont facturées les commandes publiques s'aligneraient sur les prix du marché, et certains producteurs bénéficieraient d'économies d'échelles que les experts évaluent à près de 14 milliards d'Écus, estimant donc à environ 8,6 % la baisse de

prix possible. Outre le BTP, les principaux secteurs concernés sont les équipements électriques, les télécommunications, la distribution d'eau et d'énergie, le matériel de transport, etc. Une étude réalisée pour la Commission montre que l'ouverture des marchés publics pourrait impulser des restructurations chez les fabricants de chaudières, de générateurs à turbine, de locomotives électriques et de grands ordinateurs. Dans chacun de ces secteurs, le nombre de producteurs européens paraît bien trop élevé par rapport aux États-Unis : ainsi faut-il rapprocher les 16 producteurs européens de locomotives des 2 producteurs américains.

En France, ce sont près de 230 000 marchés publics définis au sens large, c'est-à-dire en y incluant les collectivités locales et les organismes de Sécurité sociale, qui sont passés auprès de 46 000 entreprises, ce qui représente une somme de 600 milliards de francs, soit près de 12 % du PIB. 1 500 sociétés se partagent les trois quarts de ces débouchés, certaines d'entre elles dépendant largement de ces commandes. S'il n'existe pas d'étude publique sur l'impact de cette ouverture dans le cas français, on peut ici faire un certain nombre de remarques en conclusion. Il s'agit d'un mouvement lent dont il faut relativiser les chiffres et les résistances seront grandes : il existe d'ailleurs des directives européennes datant de 1971 et 1977, qui ont été fort peu appliquées. Mais il faut souligner le fait que la France semble spécialement concernée en raison du rôle moteur qu'y jouent les commandes publiques. Les industries concernées sont plutôt ses points forts : il y a là un enjeu non négligeable pour son industrie. Enfin, on retrouve ici l'incertitude qui entache tous les travaux de la Commission : en cas d'ouverture réelle des marchés publics en Europe, qu'est-ce qui garantit que l'opération ne va pas bénéficier à des fournisseurs extérieurs à la Communauté ? Pour l'instant en effet, le recours à des fournisseurs extérieurs s'est le plus souvent fait auprès de partenaires extra-communautaires.

Les retombées sur l'industrie française

Face à l'échéance européenne, l'industrie française souffre d'un problème de taille, surtout si on la compare avec son principal partenaire commercial, la RFA. L'effectif moyen d'une entreprise industrielle est en France de 166 per-

sonnes, niveau intermédiaire entre la RFA avec 214 personnes et l'Italie avec 103 personnes (voir tableau XXXVII). Cette différence de taille entre la France et l'Allemagne est particulièrement prononcée dans le cas de la chimie et de la mécanique qui constituent deux points forts de l'industrie allemande. Par rapport à l'Allemagne, la France se caractérise surtout par une plus forte polarisation entre grandes et petites entreprises : le choc risque d'être sévère pour les entreprises moyennes, celles qui viennent immédiatement après les plus grands groupes.

TABLEAU XXXVII. — EFFECTIF MOYEN
DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES EN 1983

	Sidér.	Chim.	Méca.	Élec.	Auto	IAA	Text.	BTP	Total
RFA	783	498	210	408	1 446	144	169	62	214
France	697	274	128	293	759	139	131	78	166
Italie	366	195	96	193	439	106	72	52	103
Royaume-Uni	236	300	143	294	398	251	152	103	203
France/RFA	89	55	61	72	53	97	78	126	78

Source : OSCE.

Le mouvement de concentration a repris en France depuis le début des années quatre-vingt, et se poursuit, mais il n'a pas cependant conduit à la formation de grands groupes de taille internationale dans tous les secteurs. Certes l'industrie française détient des positions de leaders que les achats récents viennent renforcer : CGE est n° 2 pour les télécommunications, et n° 1 pour la production d'équipements de production d'électricité depuis l'accord avec Alsthom, Michelin n° 1 pour les pneumatiques, Air Liquide n° 1 pour les gaz industriels, Péchiney n° 3 pour l'aluminium, BSN n° 3 pour les biscuits, et L'Oréal n° 1 pour les cosmétiques.

Mais dans de nombreux autres secteurs, tels la chimie, la mécanique, l'automobile, l'électronique grand public ou les composants, la taille critique n'est pas atteinte. Parmi les 100 premiers groupes mondiaux, on ne trouve en 1988 que 9 entreprises françaises contre 30 pour les États-Unis, 19 pour le Japon et 13 pour la RFA. Si l'on raisonne au niveau européen, la seule première place revient à Bouygues dans la construction, alors que la France enregistre des différences

de taille assez significatives par rapport à ses concurrents (voir tableau XXXVIII).

TABLEAU XXXVIII. — LA PLACE
DES ENTREPRISES FRANÇAISES DANS LA CEE EN 1988

Secteur	1 ^{re} française	CA* 1988	1 ^{re} Europe	Nat.	CA 1988
Agro-Alim.	BSN	42,2	Unilever	GB-NL	186,5
Sidérurgie	Usinor-Sacilor	78,9	Thyssen	RFA	99,0
Chimie	Rhône-Poulenc	65,3	BASF	RFA	148,7
Équip. Elec.	CGE	127,9	Siemens	RFA	201,3
Mécanique	Schneider	40,5	Mannesmann	RFA	55,7
Électron.	Thomson	74,8	Philips	NL	168,9
Automobile	Renault	161,4	Daimler-Benz	RFA	249,1
Bois Pap.	Cellulose du Pin	8,5	Stora	Suède	33,2
Textile	Prouvost	5,8	Courtaulds	GB	27,8
Construc.	Bouygues	50,0	Bouygues	FRA	50,0

* Chiffre d'affaires en milliards de francs.

Le second facteur de vulnérabilité de l'industrie française provient de sa spécialisation intra-branche et de la nature de son tissu industriel : de nombreuses branches font à la fois beaucoup d'importations et beaucoup d'exportations. *A priori*, des entreprises moyennes, développant des produits de qualité et de prix moyens sur des créneaux banals sont donc les victimes désignées du Grand Marché. Une certaine neutralité globale pourrait donc bien s'accompagner de mouvements importants à un niveau sectoriel fin, certaines entreprises réussissant à capter les potentialités d'un marché élargi, d'autres au contraire y échouant et perdant l'intégralité de leurs positions.

Les projections du BIPE, relativement optimistes, permettent de dessiner une typologie des principales modifications qui affecteraient les branches en terme de taux de couverture. Certains points faibles à taux de couverture peu élevé pourraient bénéficier de l'ouverture européenne qui permettrait de restructurer l'offre et d'élargir le marché. Ces secteurs représentent environ 15 % de l'industrie. D'autres points faibles au contraire verraient leur situation se dégrader : ce serait principalement le cas du textile-habillement et surtout du cœur des biens d'équipement qui ne réussiraient pas la percée européenne. Selon le BIPE, le taux de couverture de

la mécanique et du matériel électrique ne serait plus en 1993 que d'environ 65 %.

Les points forts connaîtraient également des évolutions divergentes : la sidérurgie et l'automobile verraient leur excédent se réduire. Mais d'autres points forts confirmeraient leurs bons résultats comme la construction aéronautique, les IAA et de nombreux secteurs de la chimie.

TABLEAU XXXIX. — ÉVOLUTION DU TAUX DE COUVERTURE

Points faibles en progrès	Points forts en progrès
Fonderie	Aéronautique armement
Bois	IAA
Papier	Caoutchouc et mat. plast.
Électro-ménager	
Points faibles en recul	Points forts en recul
Mécanique	Sidérurgie
Matériel électrique	Automobile
Textile-Habillement	

Source : BIPE.

Un scénario pessimiste est également envisageable : dans l'Europe de 1992, la France risque en effet de se trouver prise en tenailles entre l'Allemagne et ses biens d'équipement, et les pays du Sud (Portugal, Espagne, Grèce et Italie) à main-d'œuvre moins chère, tandis que ses marchés publics seraient la cible principale de ses concurrents étrangers. Dans ces conditions, un effet global négatif serait plausible, et même, il n'est pas impossible que la nécessité de ralentir l'activité face à cette hémorragie commerciale transforme la France en frein de la croissance européenne. Cette hypothèse pessimiste est confirmée par les conclusions d'une étude de Data Resources International qui indique que les secteurs qui connaîtraient un recours accru aux importations sont quasi tous concentrés en France. Le commerce extérieur resterait déficitaire, le marché unique apportant un gain de 1,9 % pour les exportations, mais stimulant les importations de 4,3 %, tandis que le taux de chômage hexagonal avoisinerait les 12 % à l'horizon de 1995.

De lourdes incertitudes

Même si le pire n'est pas toujours sûr, on est assez loin ici des « lendemains qui chantent » de la Commission. Ce qui ressort de l'examen des études disponibles, c'est en tout état de cause la forte incertitude qui pèse sur les effets de l'Acte unique sur l'industrie française, incertitude qui renvoie aux particularités de sa spécialisation.

La place des grands groupes industriels français apparaît à peu près assurée dans l'Europe qui se dessine, mais le risque est grand de voir se perpétuer le paradoxe d'entreprises prospères dans un tissu industriel qui se délite. Mais les incertitudes ne se situent pas seulement à ce niveau : les enjeux de l'Europe ne sont pas avant tout industriels et l'exemple de l'industrie pharmaceutique illustre bien cette prééminence du politique ; peut-on imaginer en effet que le système français de protection sociale — qui implique un contrôle des prix des médicaments français — puisse être aisément sacrifié sur l'autel de la libre concurrence européenne ? Ce qui est en cause en fin de compte, c'est la capacité de la Communauté européenne à définir un mode d'articulation positif des régulations nationales et sociétales. Or il ne semble pas que l'on dispose d'un tel modèle, et « 1992 », pour l'instant au moins, sert plus à mettre en cause au niveau national toute une série de « compromis institutionnalisés » qu'à les dépasser par la mise en place de règles du jeu spécifiquement européennes.



Bibliographie

Données et études statistiques

Les données statistiques de base sur les entreprises industrielles se trouvent dans les publications du Service statistique du ministère de l'Industrie (SESSI) :

- [1] *Enquête annuelle d'entreprise dans l'industrie. Résultats définitifs 1987 ; résultats semi-définitifs 1988.*
- [2] *Les Chiffres clés de l'industrie*, édition 1989, Dunod, 1989.
- [3] *Les Chiffres clés de l'industrie dans les régions*, édition 1989-1990, Dunod, 1989.
- [4] *L'état des PMI*, édition 1988.

Les données de branches sont élaborées et publiées par l'INSEE :

- [5] « Comptes et indicateurs économiques. Rapport sur les comptes de la nation 1988 », *INSEE-Résultats*, n° 1-2/1989.
- [6] « Les comptes de l'industrie en 1988 », *INSEE-Résultats*, n° 4/1989.

Tous les sept ans environ, l'INSEE propose des synthèses sur le système productif :

- [7] *Fresque historique du système productif*, Collections de l'INSEE, E27, 1974.
- [8] GUIBERT B., (sous la direction de), *La Mutation industrielle de la France*, Collections de l'INSEE, E31-32, 1975.
- [9] CAMUS B., DELATTRE M., DUTAILLY J.C., EYMARD-DUVERNAY F., VASSILLE L., *La Crise du système productif*, INSEE, 1981.
- [10] *Les Entreprises à l'épreuve des années 80, Étude du système productif*, INSEE, 1989.

Revues

Chaque année paraissent des numéros spéciaux de *L'Expansion*, du *Nouvel Économiste*, de *Fortune* et du *Moniteur du commerce international* présentant les résultats des entreprises.

- [11] « Patrons, entrepreneurs et dirigeants », *Sociologie du travail*, articles de BAUER M., COHEN E., et WEBER H.
- [12] « La politique industrielle », *Les Cahiers français*, n° 212, juillet-septembre 1983, La Documentation française.

La *Revue d'économie industrielle* publie de nombreuses études d'économie industrielle et propose d'intéressants numéros à thèmes, notamment :

- [13] « Les groupes industriels et financiers », *Revue d'Économie industrielle*, n° 47, articles de MORIN F., GROU P. et SOULAGE B.

Ouvrages

- [14] ALBERT M., BOISSONNAT J., *Crise, Krach, Boom*, Le Seuil, Paris, 1988.
- [15] ALLARD P., BEAU M., BELLON B., LEVY A.M., LIENARD S., *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France*, Le Seuil, Paris, 1978.
- [16] ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P.M. (sous la direction de), *Traité d'Économie industrielle*, Economica, Paris, 1988.
- [17] ASSELAIN J.C., *Histoire économique de la France du XVIII^e siècle à nos jours*, Le Seuil, Paris, 1984.

- [18] BEAUD S., « Automatisation et qualification : une relation équivoque », *La Note de l'IREES*, n° 13, 3^e trimestre 1987.
- [19] BELLON B., *Le Pouvoir financier et l'industrie en France*, Le Seuil, Paris, 1980.
- [20] BERTRAND H., « La croissance française analysée en sections productives », *Statistiques & Études financières*, n° 35, 1978.
- [21] BEZIADE M., *La Monnaie et ses mécanismes*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [22] BONIN H., *Histoire économique de la France depuis 1880*, Masson, Paris, 1988.
- [23] BOUBLIL A., *Le Socialisme industriel*, PUF, Paris, 1977.
- [24] BOYER R. (sous la direction de), *Capitalismes fin de siècle*, PUF, Paris, 1986.
- [25] BRENDER A., *Un choc de nations*, Hatier, Paris, 1988.
- [26] BUIGUES P., ILZKOVITZ F., « Les enjeux sectoriels du marché intérieur », *Revue d'économie industrielle* n° 45, 1988.
- [27] CARRE J.J., DUBOIS P., MALINVAUD E., *La Croissance française*, Le Seuil, Paris, 1972.
- [28] CHEVALLIER J.M., *L'Économie industrielle en question*, Calmann-Lévy, Paris, 1977.
- [29] COHEN E., *L'État brancardier*, Calmann-Lévy, Paris, 1989.
- [30] Commission des Communautés européennes, « 1992 : la nouvelle économie européenne », *Revue économie européenne*, n° 35, mars 1988.
- [31] CORIAT B., *La Robotique*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1983.
- [32] DABLIN J.P., DELATTRE M., « La spécialisation de la France », *Critiques de l'économie politique*, n° 29, La Découverte, Paris, 1984.
- [33] DEBONNEUIL M., DELATTRE M., « La "compétitivité-prix" n'explique pas les pertes tendanciellles de part de marché », *Économie et Statistique*, n° 203, octobre 1987.
- [34] DREE (Direction des Relations économiques extérieures), *Où en est la compétitivité française ?*, La Documentation française, Paris, 1989.
- [35] FRIDENSON P., STRAUS A., *Le Capitalisme français (XIX^e-XX^e siècles), Blocages et dynamisme d'une croissance*, Fayard, Paris, 1987.
- [36] FONTENEAU A., MUET P.A., *La Gauche face à la crise*, Presses de la Fondation nationale des Sciences politiques, Paris, 1985.
- [37] GAMBIER D., VERNIERES M., *L'Emploi en France*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1988.
- [38] GERVAIS M., SERVOLIN C., WEIL J., *Une France sans paysans*, Le Seuil, Paris, 1965.
- [39] GRAP, « Pour une automatisation raisonnable de l'industrie », *Annales des Mines*, numéro spécial, janvier 1988.
- [40] GUESLIN A., *Nouvelle Histoire économique de la France contemporaine, 4- L'économie ouverte 1948-1990*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [41] HEBERT J.P., *Les Ventes d'armes*, Syros, Paris, 1988.
- [42] HINCKER F., *La Révolution française et l'économie*, Nathan, Paris, 1989.
- [43] HOLCBLAT N., TAVERNIER J.L., « Entre 1979 et 1986, la France a perdu des parts de marché industriel », *Économie et Statistique*, n° 217-218, février 1989.
- [44] INSEE, « Adaptation des structures d'emploi et modernisation des entreprises », *Économie et Statistique*, n° 213, septembre 1988.
- [45] INSEE, *La Croissance retrouvée*, Rapport sur les comptes de la nation de l'année 1988, INSEE, 1989.
- [46] JEANNENEY J.M. (sous la direction de), *L'Économie française depuis 1967, La traversée des turbulences mondiales*, Le Seuil, Paris, 1989.
- [47] LAFAY G., BRENDER A., CHEVALLIER A., « Trois expériences de spécialisation internationale », *Statistiques et Études financières*, n° 30, 1977.
- [48] LAFAY G., HERZOG C., *Commerce international : la fin des avantages acquis*, Économica, Paris, 1989.
- [49] LEREP, Toulouse, « Propriété et pouvoir dans l'industrie », *Notes et études documentaires*, n° 4832 et n° 4833, La Documentation française, 1987.
- [50] LEVET J.L., *Une France sans usines ?*, Économica, Paris, 1988.
- [51] LE PORS A., *Les Béquilles du capital, Transferts, État-industrie : critère de nationalisation*, Le Seuil, Paris, 1977.
- [52] LORENZI J.H., PASTRE O., TOLEDANO J., *La Crise du XX^e siècle*, Économica, Paris, 1980.
- [53] MADJARIAN G., *Conflits, pouvoir et société à la Libération*, UGE, « 10-18 », Paris, 1980.
- [54] MATHIS J., MAZIER J., RIVAUD-DANSET D., *La Compétitivité industrielle*, Dunod, Paris, 1988.
- [55] MAURICE M., SELLIER F., SILVESTRE J.J., *Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*, PUF, Paris, 1982.
- [56] MAZIER J., BASLE M., VIDAL J.F., *Quand les crises durent*, Économica, Paris, 1984.
- [57] MILEWSKI F., *Le Commerce extérieur*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [58] MORIN F., *La Structure du capitalisme français*, Calmann-Lévy, Paris, 1974.
- [59] NAVILLE P., *L'Entre-deux guerres, la lutte des classes en France 1926-1939*, EDI, Paris, 1975.
- [60] PIRIOU J.P., *La Comptabilité nationale*, La Découverte, coll. « Repères », 3^e édition, Paris, 1990.
- [61] ROSIER B., DOCKES P., *Rythmes économiques*, La Découverte, Paris, 1983.
- [62] ROSIER B., *Les Théories des crises économiques*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 2^e édition, 1988.
- [63] SAUVY A., *Histoire économique de la France entre les deux guerres*, Fayard, Paris, 2 tomes, 1965 et 1967.
- [64] STOLERU L., *L'Impératif industriel*, Le Seuil, Paris, 1969.
- [65] TURPIN E., « Heurs et malheurs du solde industriel », in INSEE, *Les Entreprises à l'épreuve des années 80*, INSEE, 1989.
- [66] VERLEY P., *Nouvelle Histoire économique de la France contemporaine, 2- L'industrialisation 1830-1914*, La Découverte, coll. « Repères », Paris, 1989.
- [67] WEBER H., *Le Parti des patrons : le CNPF*, Le Seuil, Paris, 1986.
- [68] ZARIFIAN P., *Le Redéploiement industriel*, Le Sycomore, Paris, 1983.

Table

<i>Introduction. L'industrie: quelles frontières? Quelle spécificité?...</i>	5
--	---

PREMIÈRE PARTIE

LA FRANCE, PUISSANCE INDUSTRIELLE

<i>I / La place de l'industrie dans l'économie.....</i>	8
Le poids de l'industrie a diminué	8
Tendance naturelle ou poids de la crise?	9
L'industrie conserve une place stratégique.....	11
Le creusement du déficit industriel français	13
<i>II / La genèse des traits fondamentaux.....</i>	15
L'incidence de la période révolutionnaire	16
Une évolution heurtée au XIX ^e siècle	17
Un modèle français du capitalisme?.....	18
L'expansion, puis la crise	21
Après-guerre: une France nouvelle?.....	23
« L'impératif industriel »	27
Les faiblesses du modèle et l'entrée dans la crise.....	30
<i>III / Le tissu industriel</i>	32
Le tissu régional	32
La polarisation de l'appareil productif.....	35
Le poids des grands groupes	37
<i>IV / Panorama sectoriel</i>	40
Une croissance à deux vitesses	40
L'agro-alimentaire	40
Les biens d'investissement	42
L'automobile	46
La chimie	48
La sidérurgie	49
Aéronautique et armement	50
Les biens de consommation traditionnels	52

DEUXIÈME PARTIE

LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE

<i>V / Le capital industriel</i>	53
Les trois secteurs de l'industrie	53
L'internationalisation	54
L'industrie et la finance	57
Financiarisation?	59
Le patronat	61
La crise d'orientation du patronat	62
<i>VI / Le travail industriel</i>	65
La chute de l'emploi industriel	65
Les modifications de l'emploi	67
Un taylorisme à la française.....	68
Les limites de l'automatisation	70
La lente modernisation des rapports sociaux	72

La difficile sortie du taylorisme.....	73
<i>VII / Le redéploiement face à la crise</i>	75
Créneaux et filières	75
De l'impératif industriel au redéploiement	77
Le volontarisme de la gauche.....	80
La fin de la politique industrielle?	84

TROISIÈME PARTIE

FACE A L'EUROPE

<i>VIII / La situation de l'industrie</i>	88
La reprise de l'activité	88
Le rétablissement du profit	91
La détérioration du taux de couverture	94
Les caractéristiques de la reprise française	95
<i>IX / La compétitivité</i>	97
La France, pays de hauts salaires?	98
Les autres charges	100
Dégradation de la compétitivité-prix et redressement du taux de marge à l'exportation	102
Capacité d'offre et décalage conjoncturel	103
Le poids de l'orientation géographique	105
Insuffisante ou mauvaise spécialisation?	106
Vers une respecialisation?	108
<i>X / Face à l'Europe</i>	109
Le mirage de l'Acte unique	109
L'Europe dans le monde.....	111
Une industrie européenne?	113
Les effets sectoriels	114
Les marchés publics	116
Les retombées sur l'industrie française.....	117
De lourdes incertitudes	121
<i>Bibliographie</i>	122



LA COLLECTION "REPÈRES"

Les grandes questions internationales

- Le capitalisme historique*, Immanuel Wallerstein (n° 29).
Le commerce international, Michel Rainelli (n° 65).
L'économie des armes, Jacques Fontanel (n° 3).
L'économie des États-Unis, Monique Fouet (n° 80).
L'économie mondiale, Denis Auvers (n° 52).
L'économie mondiale des matières premières, Pierre-Noël Giraud (n° 76).
L'économie néo-classique, Bernard Guerrien (n° 73).
L'économie de la RFA, Magali Demotes-Mainard (n° 77).
L'Europe, Christian Hen, Jacques Léonard (n° 35).
Inflation et désinflation, Pierre Bezbak (n° 48).
L'Islam, Anne-Marie Delcambre (n° 82).
Le monde du soja, J.-P. Bertrand et alii (n° 5).
Les multinationales, Wladimir Andreff (n° 54).
Le pétrole, Agnès Chevallier (n° 46).
La population mondiale, Jacques Vallin (n° 45).
La publicité, Armand Mattelart (n° 83).
Les théories des crises économiques, Bernard Rosier (n° 56).
Le tiers monde, Henri Rouillé d'Orfeuil (n° 53).
Les transferts de technologie, Jacques Perrin (n° 7).

Les problèmes financiers et monétaires

- Les banques*, Claude J. Simon (n° 21).
La Bourse, Michel Durand (n° 4).
Le budget de l'État, Maurice Baslé (n° 33).
Le Crédit agricole, André Gueslin (n° 31).
La dette du tiers monde, Pascal Arnaud (n° 19).
Le dollar, Monique Fouet (n° 36).
La monétique, Nezih Dinçbudak, Ugur Müldür (n° 55).
La monnaie et ses mécanismes, Monique Béziade (n° 70).
Les nouveaux produits financiers, Jacques Régnez (n° 60).

A l'Est, du nouveau ?

- La crise dans les pays de l'Est*, Marcel Drach (n° 24).
L'économie chinoise, Françoise Lemoine (n° 39).
L'économie de l'URSS, Gérard Duchêne (n° 58).
Travail et travailleurs en URSS, Jacques Sapir (n° 15).

Classer, compter, mesurer

- Les catégories socioprofessionnelles*, Alain Desrosières et Laurent Thévenot (n° 62).
La comptabilité, Michel Capron (n° 37).
La comptabilité nationale, Jean-Paul Piriou (n° 57).
L'indice des prix, Jean-Paul Piriou (n° 9).
Les sondages d'opinion, Hélène Meynaud, Denis Duclos (n° 38).

Le travail et l'emploi face à la crise

- Le chômage*, Jacques Freyssinet (n° 22).
Les coopératives de production, Danièle Demoustier (n° 20).
L'emploi en France, Dominique Gambier et Michel Vernières (n° 68).
L'ergonomie, Maurice de Montmollin (n° 43).
La formation professionnelle continue, Claude Dubar (n° 28).
Les nouvelles politiques sociales du patronat, Pierre Morville (n° 30).
La réduction de la durée du travail, Gabriel Tahar (n° 34).
Les retraites, Edgard Andréani (n° 47).
La santé et le travail, Denis Duclos (n° 17).
Le syndicalisme face à la crise, René Mouriaux (n° 50).
Travail et travailleurs au Chili, Cecilia Casassus Montero (n° 26).
Travail et travailleurs en Grande-Bretagne, François Eyraud (n° 32).

LA COLLECTION "REPÈRES" (suite)

Les enjeux des nouvelles technologies

- Les biotechnologies*, Chantal Ducos, Pierre-Benoît Joly (n° 61).
La bureautique, Éric Verdier (n° 2).
Les énergies nouvelles, Philippe Barbet (n° 10).
La guerre des étoiles, Carlos de Sa Rêgo, F. Tonello (n° 40).
Informatique et libertés, Henri Delahaie, Félix Paoletti (n° 51).
L'informatisation et l'emploi, Olivier Pastré (n° 1).
Le nucléaire, Jean-Pierre Angelier (n° 6).
La robotique, Benjamin Coriat (n° 12).
Les télécommunications, Bruno Aurelle (n° 42).

La France d'aujourd'hui

- Les associations*, Solange Passaris, Guy Raffi (n° 25).
Les cheminots, Georges Ribeill (n° 18).
Le commerce extérieur de la France, Françoise Milewski (n° 71).
Le comportement électoral des Français, Colette Ysmal (n° 41).
La consommation des Français, Nicolas Herpin et Daniel Verger (n° 67).
La décentralisation, Xavier Frège (n° 44).
L'histoire en France, collectif (n° 84).
L'immigration, Albano Cordeiro (n° 8).
L'industrie automobile, Géraldine de Bonnafos et alii (n° 11).
L'industrie française, Michel Husson et Norbert Holcblat (n° 85).
Les jeunes, Olivier Galland (n° 27).
Les médecins, Michel Arliaud (n° 59).
Nouvelle histoire économique de la France contemporaine:
2. *L'industrialisation (1830-1914)*, Patrick Verley (n° 78).
4. *L'économie ouverte (1948-1990)*, André Gueslin (n° 79).
Le patrimoine des Français, André Babeau (n° 81).
La presse en France, Yves Guillauma (n° 63).
La protection sociale, Numa Murard (n° 72).
Les policiers, Pierre Demonque (n° 13).
La population française, Jacques Vallin (n° 75).
Les revenus en France, Yves Chassard, Pierre Concialdi (n° 69).
La science économique en France, collectif (n° 74).
La sociologie en France, collectif (n° 64).
La télévision, Alain Le Diberder, Nathalie Coste-Cerdan (n° 49).
Les travailleurs sociaux, Jacques Ion, Jean-Paul Tricart (n° 23).



Composition Facompo, Lisieux (Calvados)
Achévé d'imprimer en mars 1990
sur les presses de l'imprimerie Carlo Descamps,
Condé-sur-l'Escaut (Nord)
Dépôt légal: mars 1990
Numéro d'imprimeur: 6332
Premier tirage: 8000 exemplaires
ISBN 2-7071-1933-4

**Norbert Holcblat
Michel Husson
L'industrie française**

Comment se sont formés depuis deux siècles les traits fondamentaux de l'industrie française ?

Quelles sont les caractéristiques actuelles du tissu industriel ?

Comment l'industrie s'est-elle redéployée depuis 1975 ?

Que peut-on dire aujourd'hui de la compétitivité de l'industrie ?

Quelles sont les menaces et les opportunités du grand marché unique européen ?

Quel est l'avenir de l'industrie face à la "tertiarisation" de l'économie ?

Norbert Holcblat est économiste dans une administration ; Michel Husson est administrateur de l'INSEE.

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DE FRANCE



3 7502 00197974 1

Collection Repères



ISBN 2-7071-1933-4
3-90

9 782707 119339