

CEPII  
9, rue Georges Pitard  
75015 PARIS

CEPREMAP  
142, rue du Chevaleret  
75013 PARIS

**N° 8223**

**PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ,  
STRATÉGIE INDUSTRIELLES ET  
POLITIQUE MACROÉCONOMIQUE\***

**Michel AGLIETTA - Robert BOYER**

Ce texte est issu des travaux qui ont conduit à l'un des rapports introductifs des journées de travail sur la politique industrielle tenues les 15 et 16 Novembre 1982. Le texte initial : "Une industrie compétitive en France et dans le Monde (marché intérieur et exportation)", constituait le résultat d'un groupe de travail présidé par B. HANON.

## SOMMAIRE

**PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ, STRATÉGIE INDUSTRIELLES ET POLITIQUE MACROÉCONOMIQUE**

Michel AGLIETTA, Robert BOYER

<b>INTRODUCTION .....</b>	<b>1</b>
<b>I. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ AU CŒUR DE LA CONCURRENCE INDUSTRIELLE.....</b>	<b>2</b>
I. 1. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ : LEURS EFFETS D'ENTRAÎNEMENT ET DE COHÉSION DANS LE SYSTÈME PRODUCTIF. ....	2
I. 2. LA FRANCE : DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ TROP PEU NOMBREUX ET SOUVENT TROP FAIBLES. ....	3
I. 3. LES ANNÉES 1981-1982 : UNE AGGRAVATION DE LA CONCURRENCE INTERNATIONALE À LAQUELLE L'INDUSTRIE FRANÇAISE EST MAL PRÉPARÉE. ....	11
I. 4. UN IMPÉRATIF : CONSTRUIRE DES FORMES ORIGINALES D'ORGANISATION ÉCONOMIQUE. ....	16
<b>II. LA RECHERCHE DE STRATÉGIES COMPÉTITIVES MOBILISANT LES ENTREPRISES.....</b>	<b>17</b>
II. 1. COMMENT MIEUX INTÉGRER INNOVATION-QUALITÉ-MARCHÉ ? .....	18
II. 2. PEUT-ON FAVORISER LA RECOMPOSITION DES RELATIONS INTER-INDUSTRIELLES ?.....	22
II. 3. ASSOCIER ÉTROITEMENT PRODUCTEURS ET UTILISATEURS POUR MIEUX MAÎTRISER L'ÉVOLUTION QUALITATIVE DES MARCHÉS.....	25
II. 4. ENRICHIR LA NÉGOCIATION COLLECTIVE DANS L'ENTREPRISE POUR FAVORISER PRODUCTIVITÉ ET QUALITÉ. ....	29
II. 5. UNE CONSÉQUENCE : UNE GESTION PRAGMATIQUE ET DIFFÉRENCIÉE DES RELATIONS ENTRE MARCHÉ INTÉRIEUR ET INTERNATIONALISATION.....	31
<b>III. RENDRE COMPATIBLES LES CONTRAINTES GLOBALES ET LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE .....</b>	<b>35</b>
II. 1. COMBINER POLITIQUE DE MODERNISATION INDUSTRIELLE ET POLITIQUE ACTIVE DE L'EMPLOI .....	35
II. 2. FAVORISER L'INDUSTRIE DANS LA RÉPARTITION DU REVENU EN PÉRIODE DE DÉINFLATION .....	36
III. 3. UNE POLITIQUE DE CHANGE ASSOCIÉE À LA STRATÉGIE COMPÉTITIVE. ....	45
<b>CONCLUSION : REVITALISER L'ECONOMIE CONCERTÉE.....</b>	<b>48</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>49</b>

## INTRODUCTION

L'économie mondiale est un univers dangereux. La présente décennie va durcir sensiblement les traits de la concurrence internationale apparus dans les années soixante-dix. Mais elle va, en outre, préciser les nouvelles lignes de force de la division internationale du travail dont finiront par émerger les linéaments d'un nouveau régime de croissance. L'industrie demeure au cœur des transformations en cours. On peut y déceler à la fois des origines profondes de la crise et des enjeux majeurs dont va dépendre la position relative des nations d'ici la fin du XXe siècle. Or les mutations industrielles s'accomplissent désormais dans un contexte monétaire et financier beaucoup plus serré que dans les années d'essor de l'économie d'endettement.

Face à une concurrence internationale exacerbée, l'évolution économique en France risque de dépendre, pour une large part, de cette qualité difficile à définir et encore plus difficile à renforcer qu'est la compétitivité de son industrie. On ne peut élaborer des propositions constructives à cet égard sans aller au-delà des constatations habituelles de prix et de coûts relatifs. Analyser la compétitivité implique de repérer et de comprendre les liaisons dynamiques entre trois niveaux au moins de l'organisation économique : les entreprises qui sont les agents de la décision industrielle et les vecteurs de sa réalisation, les branches qui sont les foyers de différents types de changements techniques et d'innovations dans les produits, l'économie globale où s'élaborent les règles sociales, explicites ou implicites, en matière de formation des revenus, de modèles de consommation, de signification du travail.

Compte tenu de la complexité des relations entre ces trois niveaux, il n'est pas de recette miracle pour orienter la spécialisation industrielle d'un pays. Le succès n'appartient pas à ceux qui ont eu la chance de choisir quelques créneaux mieux placés que d'autres. Il tient à l'organisation d'ensemble de l'économie. Face à l'imprévisible que secrète l'innovation dans la crise, une structure industrielle peut se disloquer comme elle peut s'adapter qualitativement. La thèse présentée dans le présent rapport est que la capacité de transformation offensive de l'industrie dépend au premier chef de la présence de pôles de compétitivité, de leur renforcement et de leur renouvellement.

Or l'économie française s'avère relativement fragile à cet égard, fragilité que rend manifeste le tournant de la crise internationale du début des années quatre-vingt. Face à l'impératif de compétitivité, il serait illusoire de tenter d'importer des modèles étrangers, aussi efficaces semblent-ils : il ne s'agit rien moins que de construire des formes originales d'organisation économique qui soient adaptées au contexte sociopolitique français (§1).

C'est sur ces bases que peuvent être recherchés les grands axes d'une stratégie compétitive mobilisant les entreprises. Partant des points actuels de l'industrie française, il faut examiner sous quelles conditions ils peuvent être étendus à des nouvelles productions, selon une démarche prospective associant innovation-formation-qualité et anticipation des marchés. La simple conjonction de stratégies individuelles ne saurait suffire : un rôle fondamental de la politique industrielle pourrait être d'aider à l'émergence, puis la diffusion, de nouvelles formes d'organisation interindustrielle, de coopération entre producteurs et consommateurs,

pays avancés et PVD.... Selon cette problématique, au-delà des oppositions quelque peu manichéennes entre libre-échange et protectionnisme, il faut sans doute inventer une gestion pragmatique et différenciée des relations entre marché intérieur et internationalisation (§ II).

Pour nécessaires qu'elles soient, ces mesures visant à constituer de nouveaux pôles de compétitivité ne sont pas suffisantes pour garantir le succès d'une stratégie industrielle de modernisation : encore faut-il que la transformation d'ensemble des rapports sociaux et les orientations générales de la politique économique n'entrent pas en contradiction avec l'objectif industriel. À ce titre la présente étude insiste Sur trois dilemmes au moins : les possibilités de conflits entre l'objectif de rénovation industrielle et celui de création d'emplois, les contradictions entre la prolongation des tendances de la répartition du revenu à s'effectuer au bénéfice du secteur abrité et la nécessité de restaurer le revenu industriel, les difficultés d'une gestion du change évitant les deux écueils opposés que constituent respectivement une surévaluation durable du franc et une série de dévaluations défensives aux effets transitoires et parfois pervers (§ III).

## **I. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ AU CŒUR DE LA CONCURRENCE INDUSTRIELLE.**

La notion de pôle de compétitivité oriente une démarche qui permet d'appréhender synthétiquement les déficiences structurelles de l'industrie française et : qui met l'accent sur les comportements et les relations entre les centres de décisions économiques. Cette notion prend tout son sens dans un contexte de durcissement de la concurrence internationale, la détérioration de la situation extérieure rendant manifestes les faiblesses, jusqu'alors latentes, de l'industrie française. Elle a ainsi le mérite de proposer des voies d'action susceptibles de mobiliser les entreprises.

### **I. 1. Les pôles de compétitivité : leurs effets d'entraînement et de cohésion dans le système productif.**

On peut définir les pôles de compétitivité comme des sous-ensembles du système productif, composés d'entreprises qui ont acquis des positions dominantes dans la concurrence nationale et internationale, à partir desquelles s'exercent des effets d'entraînement qui bénéficient à une grande variété d'autres activités. Ces effets d'entraînement peuvent s'exercer aussi bien :

- vers l'aval par des gains de productivité conduisant à des baisses des prix relatifs des marchandises vendues par les pôles. Cette évolution est rendue possible par l'accumulation de l'expérience dans le processus de production et par l'étalement des coûts fixes sur un volume de production régulièrement croissant avec l'acquisition puis la consolidation de parts substantielles de marchés.
- vers l'amont par les marchés réguliers qu'ils procurent à leurs fournisseurs. Les entreprises qui sont à la base de ces pôles sont ainsi les vecteurs d'une intégration en filières favorisant une transmission des progrès de productivité à condition qu'elles nouent des relations continues avec un même ensemble de fournisseurs.

La continuité dans le temps est essentielle pour que les fournisseurs se spécialisent dans le processus de production du pôle et lui apportent des innovations techniques sans être eux-mêmes menacés dans leur existence par l'étroitesse de leur spécialisation.

- latéralement par les nouvelles variétés de produits issues de leurs capacités d'innovation technique. Cette modalité d'influence sur le système productif est indispensable pour entretenir les deux autres. En effet des rendements croissants sur un marché homogène aboutissent par centralisation de la production à des configurations oligopolistiques qui souvent figent les positions acquises, renversent le sens d'évolution des prix relatifs et ralentissent le progrès technique. Ce danger de pétrification des structures de marché est surmonté par une ouverture sur la nouveauté. La variété de la production n'est pas donnée ; elle se développe d'une manière endogène par innovation technique et création de nouveaux usages pour des consommateurs et de nouveaux procédés pour les producteurs.

Le pôle de compétitivité ne peut maîtriser l'ensemble de ces effets d'entraînement, qui confirment sa situation de pôle dans la concurrence internationale, que s'il dispose d'un savoir technique à multiples applications potentielles ou s'il peut mobiliser un tel savoir en attirant et coordonnant un concours de compétences dans le sens de l'élaboration et du développement d'activités marchandes connexes de celles qui assurent temporairement sa position de force. Le pôle de compétitivité suscite donc l'éclosion de productions nouvelles. Par sa propre logique il est un facteur de cohésion du système productif, gage d'une bonne Couverture du marché intérieur et de performances à l'exportation.

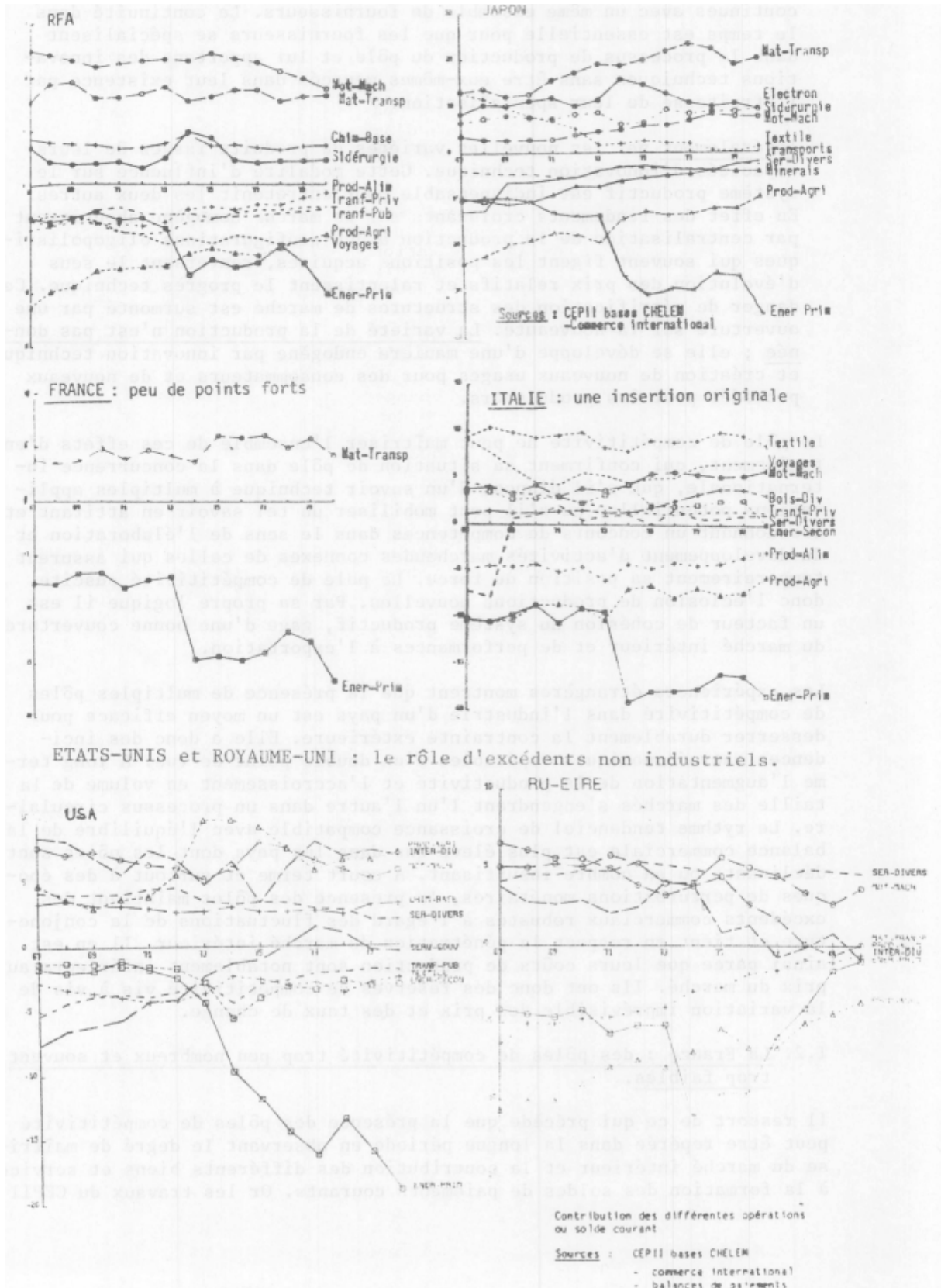
Les expériences étrangères montrent que la présence de multiples pôles de compétitivité dans l'industrie d'un pays est un moyen efficace pour desserrer durablement la contrainte extérieure. Elle a donc des incidences macroéconomiques repérables d'un double point de vue. À long terme, l'augmentation de la productivité et l'accroissement en volume de la taille des marchés s'engendrent l'un l'autre dans un processus circulaire. Le rythme tendanciel de croissance compatible avec l'équilibre de la balance commerciale est plus élevé que dans les pays dont les pôles sont déclinants ou en nombre insuffisant. À court terme et surtout à des époques de perturbations monétaires, la présence des pôles maintient des excédents commerciaux robustes à l'égard des fluctuations de la conjoncture et tient en respect la pénétration du marché intérieur. Il en est ainsi parce que leurs coûts de production sont notablement inférieurs au prix du marché. Ils ont donc des réserves de compétitivité vis-à-vis de la variation imprévisible des prix et des taux de change.

## **I. 2. La France : des pôles de compétitivité trop peu nombreux et souvent trop faibles.**

Il ressort de ce qui précède que la présence des pôles de compétitivité peut être repérée dans la longue période en observant le degré de maîtrise du marché intérieur et la contribution des différents biens et services à la formation des soldes de paiements courants. Or les travaux du CEPII font clairement ressortir une situation de la France, atypique par rapport aux autres

GRAPHIQUE 1  
 LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ DES GRANDS PAYS :  
 LA RELATIVE FAIBLESSE DE LA FRANCE

RFA et JAPON : de fortes polarisations sur les produits industriels lourds. Contribution des différentes opérations au solde courant



économies dominantes, et présentant une grande permanence<sup>1</sup> (graphique 1). La plupart des pays ont une gamme très tranchée de soldes relatifs fortement excédentaires et d'autres fortement déficitaires. Cette structure exprime une spécialisation interbranche fondée sur des complémentarités qui donnent une bonne stabilité à l'insertion internationale des pays qui en bénéficient. La France, au contraire, n'a guère que le matériel de transport (automobiles particulières et construction aéronautique) comme contribution fortement excédentaire et l'énergie comme contribution fortement déficitaire. Sa spécialisation est surtout intrabranche ; les facteurs de concurrence l'emportent sur les facteurs de complémentarité.

Cette observation est recoupée par des regards voisins portés sur le système des échanges internationaux. Parmi les grandes puissances industrielles, la France est le pays dont l'industrie manufacturière est la plus ouverte tant à l'importation qu'à l'exportation (graphique 2). La comparaison détaillée de ses points forts avec ceux de ses principaux partenaires dans les échanges intra-CEE rapproche la France du Royaume-Uni, pays à structure industrielle fragile et menacée (Tableau 1). Notre meilleure spécialisation à l'égard du reste du monde ne doit pas faire illusion (Tableau 2). Elle consiste surtout dans l'exportation de biens intermédiaires lourds et de biens d'équipement banalisés pour les grands projets industriels des pays en développement non pétroliers. Les excédents français dans ces régions du monde ne sauraient masquer nos déficits quasi généralisés, pour l'industrie manufacturière prise globalement, vis-à-vis des zones industrialisées où règne la concurrence la plus vive. En outre les parts de marché dans les pays en développement traditionnellement clients de la France se sont érodées. En effet ces pays deviennent de plus en plus les lieux d'une compétition sévère entre les grandes puissances occidentales, encore aggravée par la pénétration récente des nouveaux pays industriels d'Asie et d'Amérique Latine. Cette évolution est d'autant plus préoccupante que la France n'équilibre traditionnellement son commerce que grâce à un excédent important sur les P.V.D..

Quels enseignements peut-on tirer de cette description ? Elle indique que la structure des échanges des grands pays industriels résulte de la coexistence de deux types de spécialisation. Le premier est classique ; il obéit aux coûts relatifs comparés et distingue les pays selon des groupes de produits ayant les mêmes combinaisons de facteurs de production. Le second répond aux économies d'échelle associées à l'augmentation de la taille des marchés. Il conduit les pays à se spécialiser dans de sous-ensembles de produits différenciés à l'intérieur des branches. À moyen terme, lorsque le commerce mondial se développe suffisamment vite, en volume et en diversité de produits échangés, les avantages tirés d'une spécialisation favorisant la croissance des rendements d'échelle peuvent l'emporter sur les désavantages éventuels découlant d'une détérioration des termes de l'échange. Mais lorsque le commerce mondial cesse de progresser, les avantages acquis se cristallisent. Les éléments de pouvoir de monopole inhérents aux économies d'échelle associées aux spécialisations fines se manifestent dans les prix du Commerce extérieur. Cependant la hiérarchie des soldes commerciaux en valeur des principaux pays industriels entre les grands ensembles de

---

1. CEPII. *L'économie mondiale 1970-1990 : enjeux d'une 3ème révolution industrielle*. Rapport pour le IXe Plan (Septembre 1982).

Graphique 2 –  
Ouverture comparée de différentes industries manufacturières

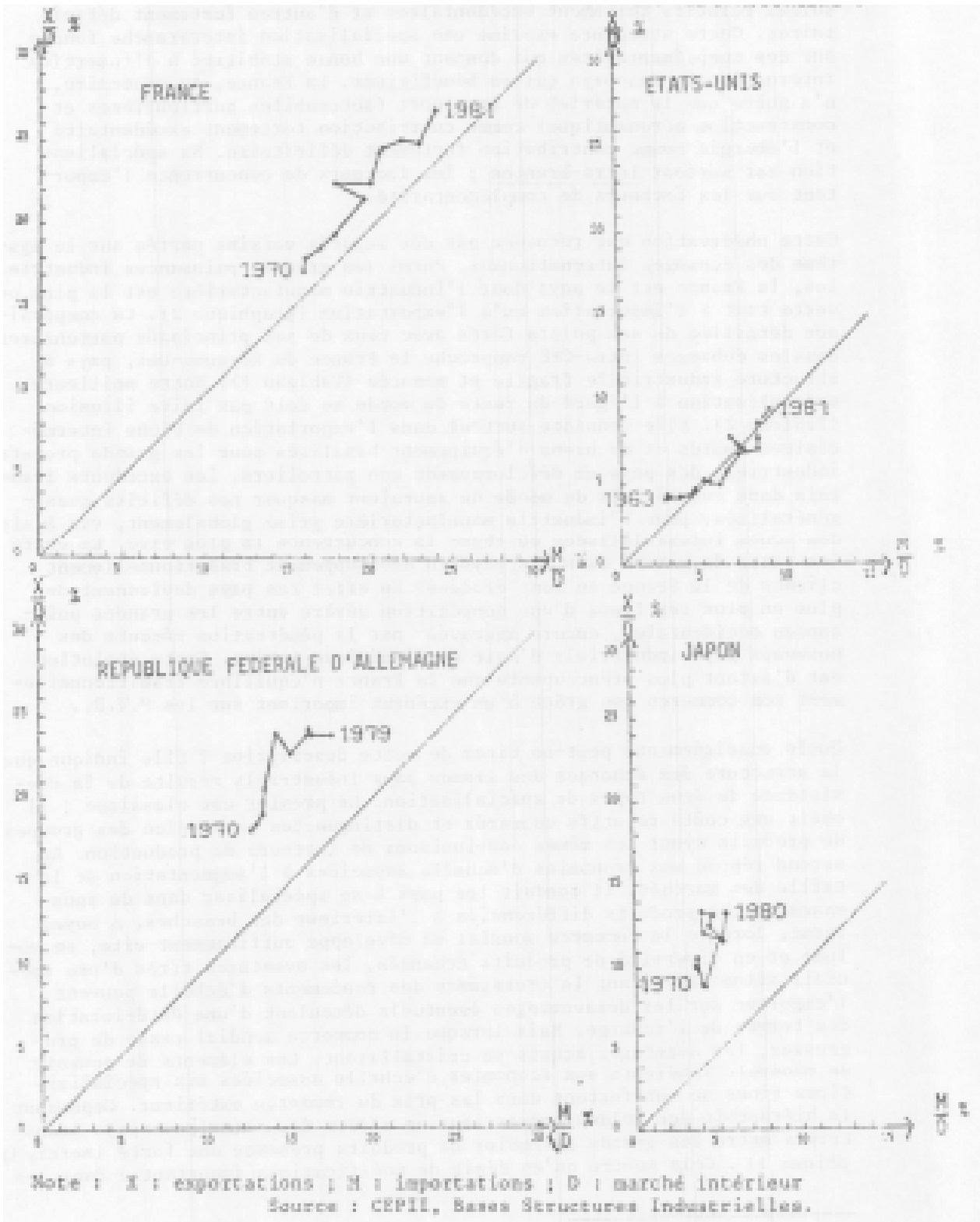




TABLEAU 1 :  
PRINCIPAUX POLES DE COMPETITIVITE VIS AVIS DE LA CEE

Les 3 principaux pôles de compétitivité de 4 pays de la Communauté	1972		1980		Évolution de '72 à '80 *
	Description	Valeur	Description	Valeur	
FRANCE	Automobiles particulières, motos, cycles	3,906	Automobiles particulières, motos, cycles	3,906	-
	Cuir, chaussures, chaussures	0,860	Produits de la construction aéronautique	1,876	+
	Éléments de véhicules automobiles	0,816	Éléments de véhicules automobiles	0,342	-
	Vêtements de confection	0,638	Composants électroniques	0,321	+
	Produits de la filature et du tissage	0,408	Articles en caoutchouc	0,180	+
R.F.A.	Machines spécialisées pour des industries particulières	2,434	Automobiles particulières, motos, cycles	1,981	+
	Éléments de véhicules automobiles	1,960	Machines spécialisées pour des industries particulières	1,884	-
	Articles métalliques et produits de la mécanique générale	1,308	Éléments de véhicules automobiles	1,308	-
	Moteurs, turbines et pompes	1,301	Articles métalliques et produits de mécanique générale	1,451	-
	Machines-outils	1,120	Véhicules utilitaires et autres matériels de transport terrestres	1,210	+
ITALIE	Vêtements de bonneterie	4,834	Cuir, chaussures, chaussures	3,821	+
	Cuir, chaussures, chaussures	4,386	Vêtements de bonneterie	3,961	-
	Produits de la filature et du tissage	2,992	Meubles et accessoires	1,991	+
	Articles métalliques et produits de la mécanique générale	2,786	Vêtements de confection	1,786	+
	Vêtements de confection	2,365	Produits de la filature et du tissage	1,301	-
ILES BRITANNIQUES	Articles manufacturiers divers	1,308	Articles manufacturiers divers	1,009	-
	Produits de la construction aéronautique	0,941	Machines pour le bureau et l'informatique	0,507	+
	Métaux non ferreux	0,940	Produits de la construction aéronautique	0,535	-
	Éléments de véhicules automobiles	0,802	Produits de la chimie organique de base	0,543	+
	Instrumentation de mesure	0,218	Moteurs, turbines et pompes	0,239	+

Source : OPII, base COMI20

NOTE \* - le signe + signifie que le niveau de l'indicateur 1980 est supérieur à celui de 1972  
- le signe - signifie que le niveau de l'indicateur 1980 est inférieur à celui de 1972  
- le signe = signifie stabilité

NOTE \*\* On calcule pour chaque catégorie de produits (72 produits) le solde commercial de chaque pays dans ses échanges intra-communautaires et on le rapporte à la moyenne des échanges manufacturiers du pays vis à vis de la CEE. Plus un pays a des chiffres élevés plus ses principaux pôles de compétitivité sont solides.

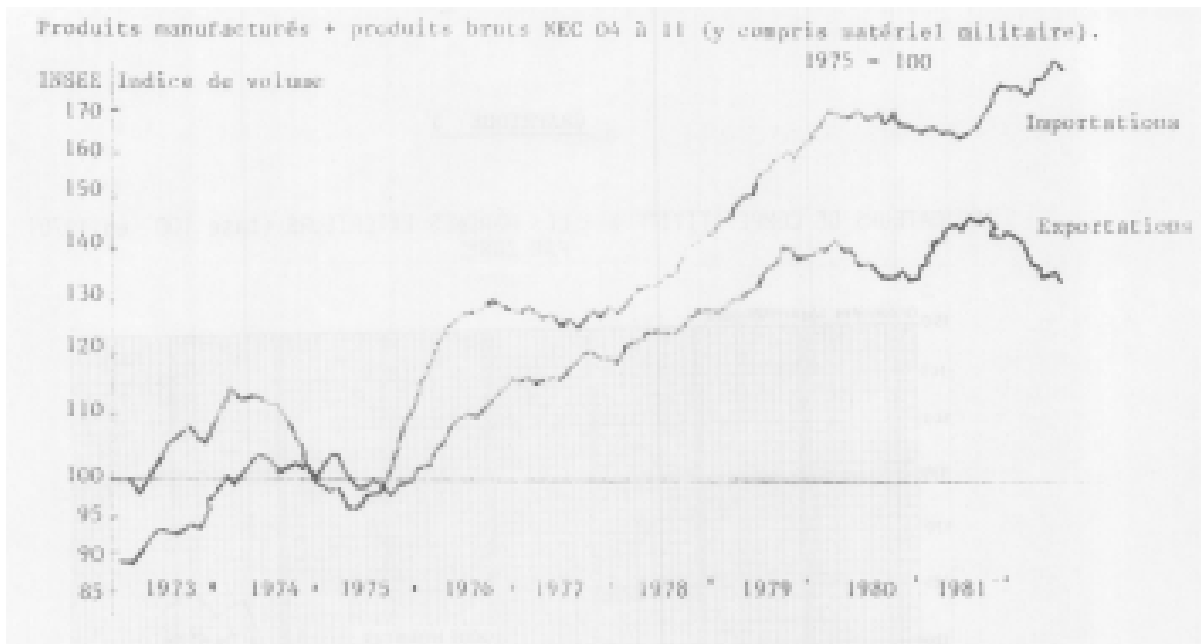
TABLEAU 2 :  
PRINCIPAUX POLES DE COMPETITIVITE AVEC LE RESTE DU MONDE

	1980		Evolution de 72 à 80
France	Moteurs, turbines, pompes	2,376	+
	Produits sidérurgiques	2,317	-
	Appareils et fournitures électriques	1,767	+
	Automobiles particulières, motos, cycles	1,663	-
	Véhicules utilitaires et autres matériels de transports terrestres	1,634	-
R.F.A.	Automobiles particulières, motos, cycles	4,400	+
	Machines spécialisées pour des industries particulières	1,004	-
	Moteurs, turbines et pompes	3,264	+
	Véhicules utilitaires et autres matériels de transports terrestres	2,620	+
	Éléments de véhicules automobiles	2,435	-
Italie	Machines spécialisées pour des industries particulières	3,233	-
	Articles métalliques et produits de la mécanique générale	2,900	-
	Moteurs, turbines et pompes	2,618	+
	Cuirs, fourrures et chaussures	2,251	-
	Articles manufacturiers divers (bijoux, jouets, musique, sport...)	1,855	+
Iles Britanniques	Moteurs, turbines et pompes	3,157	-
	Éléments de véhicules automobiles	1,801	-
	Machines spécialisées pour des industries particulières	1,782	-
	Appareils et fournitures électriques	1,477	-
	Articles métalliques et produits de la mécanique générale	1,452	-

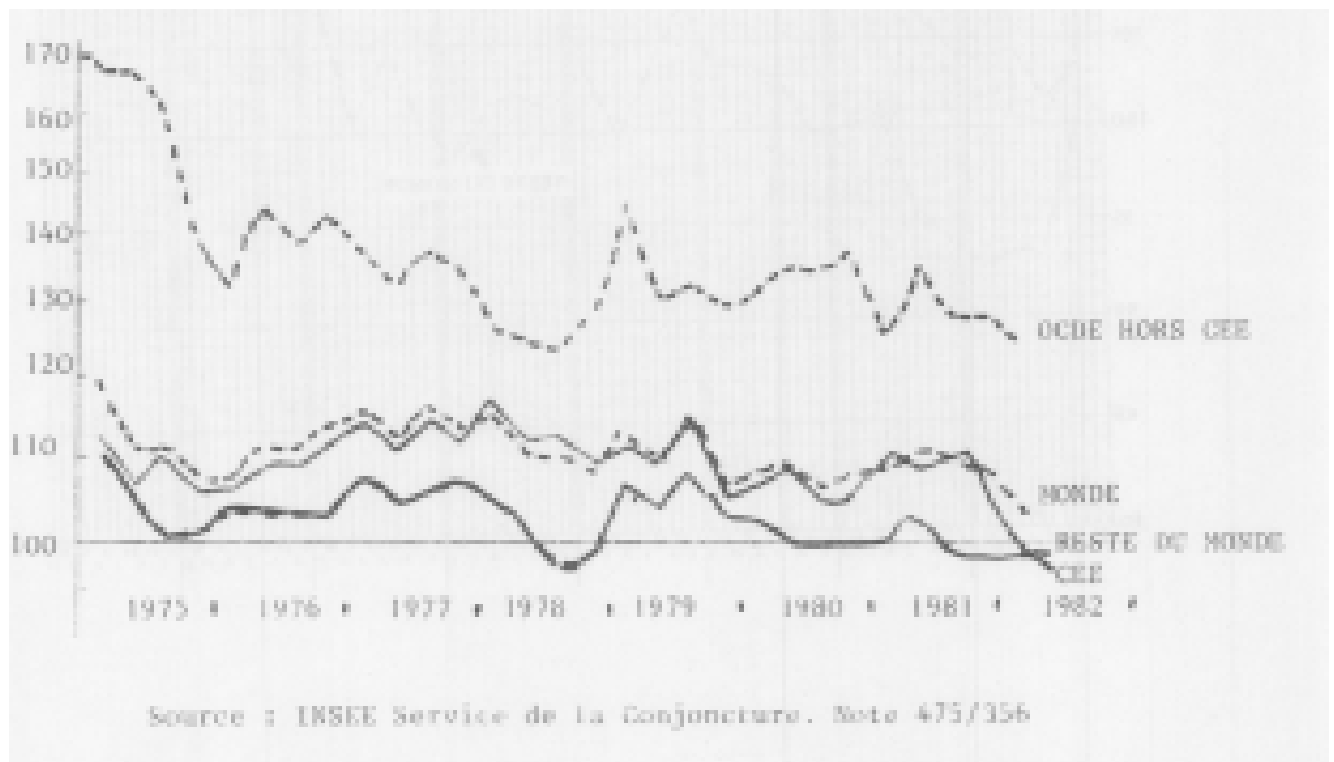
Source : CEPIL, base CHELEM.

Note : \* - le signe + signifie que le niveau de l'indicateur 1980 est supérieur à celui de 1972.  
- le signe - signifie que le niveau de l'indicateur 1980 est inférieur à celui de 1972.  
- le signe = signifie que le niveau de l'indicateur 1980 est sensiblement égal à celui de 1972.

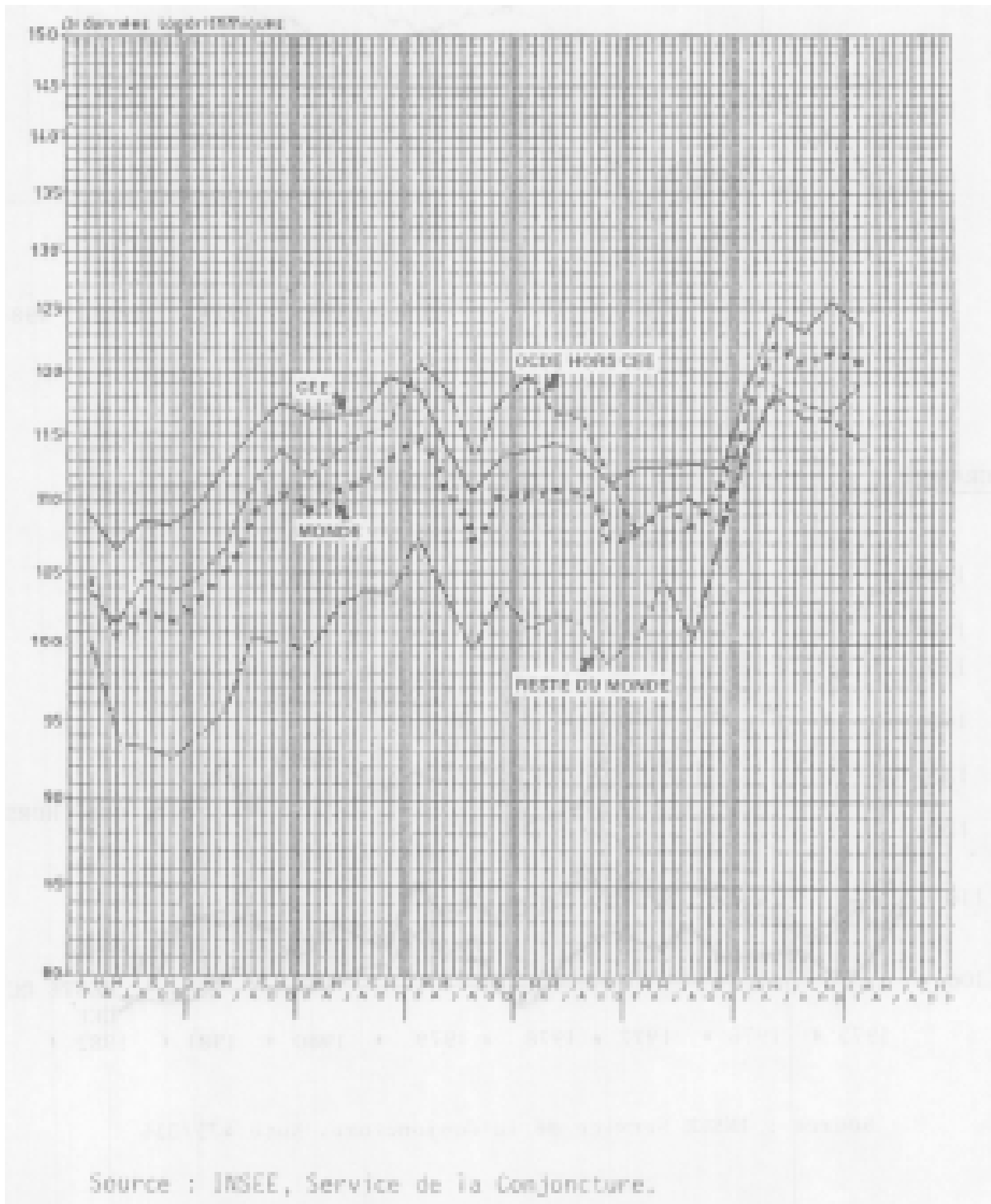
Graphique 3 : IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS FRANÇAISES : 1973-1981



Graphique 4 : INDICATEURS D'EVOLUTION DES PARTS DE MARCHE PAR ZONE



Graphique 5 : INDICATEURS DE COMPÉTITIVITÉ SUR LES MARCHÉS EXTERIEURS  
 (base 100 en 1970) PAR ZONE



produits présente une forte inertie (GRAPHIQUE 1). Cela montre qu'en dépit de modifications importantes dans les prix relatifs des facteurs de production, les avantages cumulés grâce à une spécialisation par les économies d'échelle se manifestent soit par l'expansion des parts de marché en volume, soit par l'influence dans la formation des prix selon les circonstances de la concurrence internationale.

La permanence d'excédents commerciaux robustes aux variations des conditions de la concurrence internationale dans la balance courante d'un pays révèle la présence de pôles de compétitivité dont on a déjà présenté la logique. A contrario, le manque de pôles de compétitivité dans la balance commerciale reflète une fragmentation dans la distribution des activités industrielles et une marginalisation des producteurs au niveau microéconomique. Constamment dans la zone des coûts marginaux, incapables de bénéficier des rendements croissants procurés par l'intégration, les entreprises sont à la merci des aléas d'une compétitivité préservée à la marge. Leurs parts de marché sont très sensibles aux conditions macroéconomiques de la concurrence (salaire, taux de change, taux d'intérêt) sur lesquelles elles n'ont pas de prise. C'est précisément ce que révèle pour la France, la conjoncture du début de la décennie quatre-vingt.

### **I. 3. Les années 1981-1982 : une aggravation de la concurrence internationale à laquelle l'industrie française est mal préparée.**

Les déboires récents du commerce extérieur français pour les produits manufacturés, du côté des importations et plus encore des exportations, ont surpris et inquiété. L'évolution rétrospective des indicateurs usuels de l'évolution du commerce extérieur (graphique 3) et des parts de marché (graphique 4) ne permet pas de comprendre simplement la forte dégradation depuis un an sur la CEE particulièrement (encadré 1), alors que la compétitivité de l'industrie française selon les prix s'était remarquablement redressée un an auparavant (graphique 5). Pour interpréter ce phénomène on pense à des aspects de la compétitivité échappant à la mesure des indicateurs moyens de prix, aspects qui feraient défaut de longue date à la plupart des secteurs de l'industrie française. Ce manque se ferait sentir d'autant plus fortement que le commerce international est plus récessif. Telle est précisément l'hypothèse qu'on se propose de vérifier, d'abord en caractérisant le cours de la crise internationale depuis 1979, ensuite en montrant que la faiblesse des pôles de compétitivité de la France n'est pas sans lien avec l'absence d'un redressement rapide de sa position extérieure.

Les changements monétaires intervenus à partir de la fin des années soixante-dix ne sont pas des péripéties conjoncturelles. Ils expriment une réaction tant des pouvoirs publics dans les pays émetteurs des monnaies convertibles que des créanciers privés devant les dangers du surendettement au plan national et international. Les États-Unis ont accompli ce changement de régime monétaire avec une brutalité extrême. Le durcissement de la contrainte monétaire s'est généralisé à l'ensemble de l'économie mondiale par l'intermédiaire de l'augmentation des taux d'intérêt et de la hausse corrélative du dollar. De nombreux pays, qui avaient pu maintenir un rythme de croissance relativement soutenu grâce à la progression de

## ENCADRE 1

## A PROPOS DE L'ÉVOLUTION RÉCENTE DU COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE POUR LES PRODUITS INDUSTRIELS<sup>2</sup>

### 1. HISTORIQUE.

En 1976-77 gains de parts de marché à l'exportation d'environ 8 points correspondant à une amélioration de la compétitivité liée à une dépréciation de 17 % du franc (en taux de change effectif).

- Perte progressive de parts de marchés de 1978 à 1980 d'environ 8 points associée à une dégradation suivie d'une stabilisation de la compétitivité prix.
- De la fin 1980 à la mi-1982 perte de parts de marché de 5 points alors que le franc s'est déprécié de 20 % sur la même période et que les écarts de prix se sont réduits de 10 points. Après une amélioration temporaire de la fin 1980 à la mi-1981 (3 points), la perte des parts de marché a été très rapide à partir de la mi-1981 (8 points). Dans une situation de marasme de la demande mondiale (+ 1 %), les exportations industrielles de la France ont chuté de 7 %.

### 1. GÉOGRAPHIQUE.

ÉVOLUTION des parts de marché par pays et zone (mi 81 à mi 82).

- Maintien des parts de marché sur les pays situés hors de l'O.C.D.E.
- Pertes sur les pays de l'O.C.D.E. extérieurs à la C.E.E. dont 3 % sur les U.S.A ..
- Pertes drastiques sur la C.E.E. (10 points) quasi-générales par pays.

PAYS	Parts de Marché (%)	Importations du pays (volume %)	Exportations françaises (volume %)
R.F.A.	- 6	+ 2	- 4
Italie	- 10	+ 3	- 7
Pays-Bas	- 10	+ 3	- 7
Royaume-Uni	- 25	+ 18	- 8
Belgique	+ 1	+ 3	+ 4

<sup>2</sup> M. DEBONNEUIL. *Le commerce extérieur de la France en 1981-1982*. Service de la Conjoncture – INSEE, Note n° 475/356 (24.9.1982)

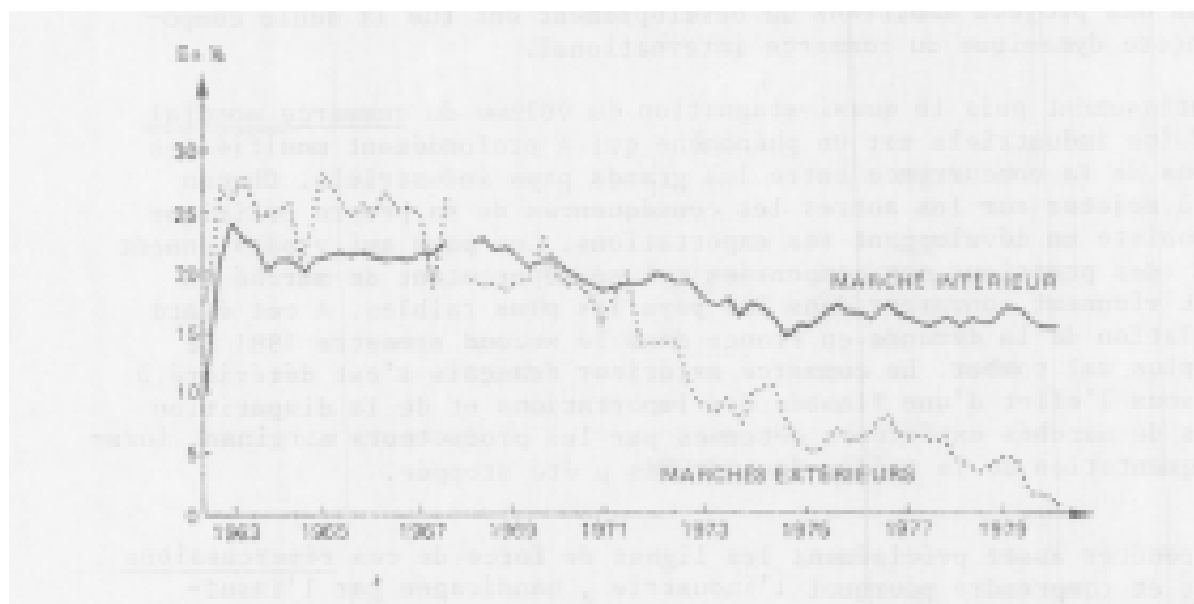
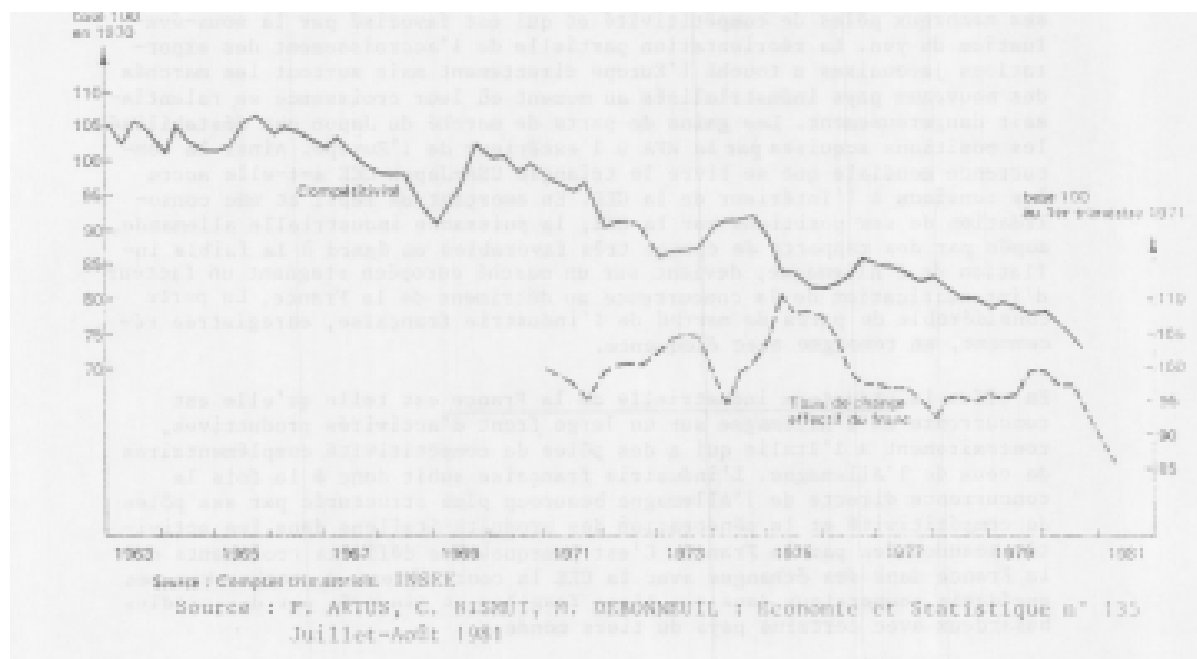
l'endettement, ont été pris dans un étau. Le gonflement des Charges financières et la dépréciation des monnaies nationales par rapport au dollar ont rendu les tensions inflationnistes plus virulentes au moment où la demande de crédit a dû faire face aux réticences accrues des prêteurs. La contraction subséquente de l'activité économique et la mise en veilleuse des projets ambitieux de développement ont tué la seule composante encore dynamique du commerce international.

Le ralentissement puis la quasi-stagnation du volume du commerce mondial des produits industriels est un phénomène qui a profondément modifié les conditions de la concurrence entre les grands pays industriels. Chacun cherche à rejeter sur les autres les conséquences de sa propre politique déflationniste en développant ses exportations. Les pays qui y parviennent exercent des pressions non compensées qui se répercutent de marché en marché et viennent converger dans les pays les plus faibles. À cet égard la stimulation de la demande en France dans le second semestre 1981 ne pouvait plus mal tomber. Le commerce extérieur français s'est détérioré à la fois sous l'effet d'une flambée : des importations et de la disparition des parts de marchés extérieurs détenues par les producteurs marginaux lorsque l'augmentation de la taille des marchés a été stoppée.

On peut repérer assez précisément les lignes de force de ces répercussions en chaîne et comprendre pourquoi l'industrie, handicapée par l'insuffisance de ses pôles de compétitivité, n'a pu y résister. Les impulsions les plus fortes ne viennent pas de l'Europe. La stagnation du marché américain et la surévaluation du dollar ont provoqué un regain des attitudes protectionnistes aux États-Unis. Ces entraves sont une menace pour le dynamisme exportateur du Japon qui est pourtant essentiel pour l'essor de ses nombreux pôles de compétitivité et qui est favorisé par la sous-évaluation du yen. La réorientation partielle de l'accroissement des exportations japonaises a touché l'Europe directement mais surtout les marchés des nouveaux pays industrialisés au moment où leur croissance se ralentissait dangereusement. Les gains de parts de marché du Japon ont déstabilisé les positions acquises par la RFA à l'extérieur de l'Europe. Ainsi la concurrence mondiale que se livre le triangle USA-Japon-CEE a-t-elle accru les tensions à l'intérieur de la CEE. En amorçant un repli et une consolidation de ses positions sur la CEE, la puissance industrielle allemande, dopée par des rapports de change très favorables eu égard à la faible inflation de l'Allemagne, devient sur un marché européen stagnant un facteur d'intensification de la concurrence au détriment de la France. La perte considérable de parts de marché de l'industrie française, enregistrée récemment, en témoigne avec éloquence.

En effet la structure industrielle de la France est telle qu'elle est concurrente de l'Allemagne sur un large front d'activités productives, contrairement à l'Italie qui a des pôles de compétitivité complémentaires de ceux de l'Allemagne. L'industrie française subit donc à la fois la concurrence directe de l'Allemagne beaucoup plus structurée par ses pôles de compétitivité et la pénétration des produits italiens dans les activités abandonnées par la France. C'est pourquoi les déficits croissants de la France dans ses échanges avec la CEE la contraignent à rechercher ses excédents commerciaux dans des liens fragiles et financés par des crédits hasardeux avec certains pays du tiers-monde.

## GRAPHIQUE 6

A. TAUX DE MARGE DE L'INDUSTRIE SUR LES MARCHÉS INTÉRIEUR ET  
EXTÉRIEUR ET TAUX DE CHANGEB. COMPETITIVITE \* DE L'INDUSTRIE ET TAUX DE CHANGE EFFECTIF  
DU FRANC



La dégradation inquiétante de la profitabilité des exportations françaises révèle l'intensité des pressions subies par son industrie sur les marchés extérieurs. Cette évolution défavorable s'est poursuivie sur une moyenne, voire longue, période (Graph.6.A). Il est frappant de constater que l'érosion de la compétitivité prix et la baisse de la profitabilité des activités exportatrices sont allées de pair. Les entreprises ont donc accepté une rentabilité de plus en plus faible de leur capital engagé dans l'exportation pour tenter de tenir des positions acquises sur les marchés extérieurs malgré l'évolution défavorable de leurs coûts comparée à celle de leurs concurrents. Mais le changement des conditions de la concurrence internationale après 1979 a précipité cette évolution. On peut en tirer deux conséquences.

En premier lieu la diminution de la profitabilité des exportations ne peut se poursuivre indéfiniment. Un seuil finit par être atteint où la reconstitution des marges unitaires est une préoccupation qui l'emporte sur la sauvegarde des parts de marché. Ce seuil minimum pour le niveau absolu des marges est lui-même fonction de la perception des industriels sur l'évolution de la demande étrangère et des incertitudes qui règnent sur l'évolution future de leurs coûts de production. Le marasme du commerce international et l'intensification induite de la concurrence internationale d'une part, les inquiétudes à l'égard de la progression des charges sociales d'autre part, ont pu relever le seuil en dessous duquel une firme n'accepte plus de prendre des risques accrus à l'exportation. Dans de telles circonstances l'insolite concomitance entre la dépréciation, sans doute insuffisante, du franc à l'automne 1981 et la détérioration des parts de marché dans les mois ultérieurs n'est peut-être pas tellement surprenante.

En second lieu la diminution régulière des marges à l'exportation s'est accompagnée d'un maintien de la profitabilité moyenne de l'industrie manufacturière sur le marché intérieur dans la seconde moitié des années soixante-dix (Graph. 6.B). Cette dissociation dans l'évolution des marges peut refléter dans certains cas des différences de coûts de production, des processus de production mieux implantés sur le marché intérieur ayant eu une évolution plus favorable de la productivité. Mais la permanence et l'importance de la différenciation des marges suggèrent une autre explication qui illustre les incidences perverses sur le plan macroéconomique des réactions spontanées au niveau microéconomique. Il y a eu une compensation sur les prix intérieurs des pressions exercées sur les prix extérieurs pour corriger les marges unitaires insuffisantes à l'exportation. La double conséquence de ce comportement a été que la productivité industrielle n'a pas été un frein pour les pressions inflationnistes d'origine nationale et que la pénétration des importations en a été accentuée.

À la lumière de ces analyses, se dégagent trois enseignements

- D'abord l'insuffisance en nombre et champ couvert dans l'industrie des pôles de compétitivité est la faiblesse structurelle principale de l'industrie française dans la concurrence internationale .

- Ensuite, le contexte international dépressif, les incertitudes monétaires et la longue détérioration de la profitabilité rendent plus lente et plus incertaine la stimulation des exportations que l'on peut attendre d'une dépréciation du franc.
- Enfin, le renforcement des structures industrielles passe par l'établissement de complémentarités dans le système productif qui rendent plus stables l'environnement des entreprises. Or ceci suppose des modalités institutionnelles particulières permettant précisément de mobiliser les potentialités technologiques.

#### **I. 4. Un impératif : construire des formes originales d'organisation économique.**

Les pôles de compétitivité reposent sur des liens originaux entre le niveau de décision microéconomique et le point de vue de la nation. Ils permettent de surmonter les limites d'une approche purement sectorielle. En effet cette dernière attend trop souvent les synergies nécessaires pour construire un tissu industriel résistant des seules relations techniques que l'on peut mettre en évidence à partir d'un tableau des échanges interindustriels. Cette démarche quelque peu mécanique a inspiré des recommandations pour l'industrialisation des pays en voie de développement qui ont souvent été décevantes. Elle risque d'accréditer auprès des pouvoirs publics l'idée que certaines industries sont spontanément industrialisantes, c'est-à-dire créatrices de filières intégrées. On met alors trop l'accent sur les branches et pas assez sur les entreprises. On fait trop confiance aux industries motrices du passé, pas assez aux foyers d'innovation. Or la priorité donnée à certaines branches peut conduire à mettre en place des formes d'organisation d'entreprise très inefficaces, des critères d'allocation du crédit et des systèmes de prix qui accablent le reste de l'économie au lieu de le renforcer.

A contrario les performances macroéconomiques de l'Allemagne fédérale et du Japon attirent l'attention sur des comportements et des relations montrant combien les stratégies industrielles et l'organisation de la vie économique sont étroitement associées. La longévité des positions de force de l'Allemagne dans la mécanique enseigne que les pôles de compétitivité sont une réalité structurelle qui influence toute l'économie. La concertation technologique poursuivie de longue date parmi les entreprises moyennes, l'apport d'un enseignement technique hautement développé et de centres de recherche en technologie étroitement associés aux entreprises, la stabilité des relations de sous-traitance avec les grands groupes industriels utilisateurs, la vitalité économique des régions donnant à une partie du marché intérieur l'allure d'un réseau compact d'échanges géographiquement proches, le rôle fédérateur des banques étroitement impliquées dans les projets industriels, tous ces principes d'organisation font la force des pôles de compétitivité. L'exemple du Japon attire l'attention sur l'osmose des entreprises industrielles et de l'État et sur sa redoutable capacité à renouveler les pôles. La structure de groupe et surtout la multiplicité des points de contact entre les groupes à différents niveaux de décision, la richesse de la circulation mutuelle d'information sur les marchés étrangers, l'importance donnée aux fonctions commerciales, ont servi une stratégie d'incorporation de l'innovation et d'utilisation des rendements croissants d'une efficacité exceptionnelle. Dans cette stratégie souvent décrite le verrouillage du marché intérieur, en même temps qu'on stimule son expansion dans la frange des activités que les groupes

industriels décident de développer, est d'une importance cruciale. À chaque époque le protectionnisme est limité au petit ensemble d'industries où les producteurs japonais n'ont pas encore atteint les avantages compétitifs qui sont ceux d'un pôle et où leur expérience technique accumulée est déjà suffisante pour leur permettre à coup sûr de passer à la production de masse.

Des performances économiques comparables atteintes par deux pays dont les formes d'organisation économique sont aussi contrastées montrent bien qu'on ne peut se contenter de copier un modèle tout fait. Il faut en constituer un qui soit adapté à l'histoire industrielle, politique, voire culturelle de chaque pays, enseignement que les formes originales adoptées par l'industrie italienne renforcent encore. Favoriser l'émergence d'un modèle de réindustrialisation "à la française" est un enjeu crucial de la présente décennie. C'est une méthode, des principes d'action et le souci de mobiliser les acteurs de l'industrie qui doivent être retirés du constat d'insuffisance des pôles de compétitivité en France, de la volonté de renforcer ceux qui existent et d'en constituer de nouveaux. En premier lieu former des pôles implique de choisir des points forts. Ce ne sont pas des secteurs mais des ensembles d'entreprises, et par conséquent d'entrepreneurs ayant la conviction nécessaire pour prendre des risques importants et attirer des moyens financiers qui acceptent de les partager avec eux. Dans la tradition industrielle française on peut légitimement penser que certains de ces points forts sont à rechercher de préférence parmi les entreprises nationalisées, au moins dans la phase de démarrage de la politique industrielle. Mais cela ne suffit pas. L'analyse des pôles de compétitivité enseigne qu'il faut aussi transformer l'environnement de ces entreprises et les relations sociales à l'intérieur des entreprises pour promouvoir les gains de productivité et les effets d'entraînement. Là aussi l'expérience des modernisations réussies après la seconde guerre mondiale peut être un guide. La planification contractuelle et décentralisée peut fournir le cadre des relations à travers lesquelles doit s'exercer l'influence des points forts, influence sans laquelle il n'y a ni effets d'entraînement dynamiques ni amélioration de la cohésion industrielle.

Compte tenu des atouts de l'industrie française mais aussi des facteurs d'inertie peut-on définir les grandes orientations d'une politique capable de renverser les évolutions particulièrement défavorables des dernières années ?

## **II. LA RECHERCHE DE STRATÉGIES COMPÉTITIVES MOBILISANT LES ENTREPRISES.**

Si le rôle central du redressement industriel est clairement admis, il n'en est pas de même concernant les orientations stratégiques à retenir par les firmes et l'État. L'expérience française mais aussi divers exemples étrangers font ressortir l'existence d'un double risque. Soit l'État lance de vastes programmes technologiques et industriels, avec l'objectif central de préserver ou restaurer au mieux l'autonomie nationale. En dépit de l'ampleur des moyens engagés, de tels programmes peuvent ne pas créer une synergie suffisante avec les stratégies des firmes et des différents acteurs et se heurter finalement aux normes véhiculées par le marché mondial. Nombreux sont les exemples de tels insuccès, même si certaines retombées durables continuent à se diffuser dans le système productif. Soit les pouvoirs publics s'en remettent presque totalement aux firmes pour découvrir, et si possible pénétrer, les créneaux porteurs tels que les laisse anticiper la dynamique des marchés mondiaux, et se bornent à accompagner l'initiative privée à l'aide de subventions et de

crédits et en créant un environnement d'ensemble, économique et fiscal, favorable. L'évolution française jusqu'au début des années quatre-vingt montre assez les conséquences préjudiciables que peut avoir la conjonction de stratégies individuelles sur l'autonomie et la cohésion des systèmes productifs nationaux. En effet, dans un contexte de crise durable et profonde, la domination de préoccupations de courte période et l'instabilité accrue du système international accroissent les risques d'un divorce entre un assainissement financier (logiquement) recherché par les firmes et l'objectif de redressement industriel que se fixerait le pays.

Force est donc de rechercher une orientation qui évite ces deux écueils : renforcer et diversifier les pôles de compétitivité définit précisément une telle stratégie, dans la mesure où elle vise à éviter aussi bien les conséquences défavorables d'une reconquête "autoritaire" du marché intérieur, qui serait par trop brutale et maladroite, que la déstructuration du système productif national à laquelle conduirait la sélection des activités en fonction des seules pressions véhiculées par des marchés mondiaux, aux évolutions aussi incertaines qu'erratiques.

Tout le problème est donc de définir des formes d'interventions publiques qui suscitent ou permettent la mobilisation des firmes et différents protagonistes de la politique industrielle, dans un sens favorable à la cohésion et la compétitivité de l'économie nationale, telle qu'elle se mesure ex-post, sur le marché. Une telle orientation générale suppose une multitude d'innovations économiques sociales concernant les modalités d'organisation interne des firmes et plus encore les formes de coopération entre les firmes au sein d'une même branche ou des branches entre tenant des relations amont ou aval, l'institutionnalisation de relations entre producteurs et utilisateurs, et plus généralement la constitution de nouvelles relations sociales dans (et hors de) l'entreprise.

## II. 1. Comment mieux intégrer innovation-qualité-marché ?

Dans la recherche de pôles de compétitivité, il est logique de partir des points forts actuels des firmes françaises. À cet égard, ces dernières ont su occuper une place importante dans certaines industries à évolution technologique rapide, telles l'aéronautique, les télécommunications, le nucléaire, les armements. Dans Ces domaines, le potentiel de recherche et innovation est appréciable et peut constituer un point d'appui d'une politique industrielle s'étendant à une nouvelle génération de produits. Néanmoins par rapport à ses concurrents, la France apparaît souffrir de deux faiblesses au moins. D'une part, les succès remportés concernent principalement des produits répondant aux commandes des administrations publiques et assez peu à la demande « grand public » ; en effet, il s'est avéré difficile pour les producteurs français d'être compétitifs dans le domaine de la consommation de masse ou des biens d'équipement professionnels pour les entreprises. Or le rôle de ces deux catégories de produits dans la concurrence internationale est déterminant. D'autre part, l'histoire de l'industrie française donne maints exemples d'échecs du passage d'un prototype techniquement prometteur à la production en série du fait soit de coûts de fabrication trop élevés, soit de marchés trop étroits.

Ces lacunes invitent à une réflexion sur les critères de décision en matière de choix industriels ne conviendrait-il pas d'adopter une approche beaucoup plus intégrée, associant études technologiques, possibilités de production à coûts compétitifs et perspectives de croissance des marchés ? Telle est sans doute l'une des conditions pour qu'apparaisse un cercle vertueux combinant avance technologique, développement rapide des ventes, investissement et réduction des coûts, relançant en permanence l'avantage compétitif initial. L'ampleur des risques ne rend que plus nécessaire une telle analyse prospective, de la part des firmes mais aussi des pouvoirs publics.

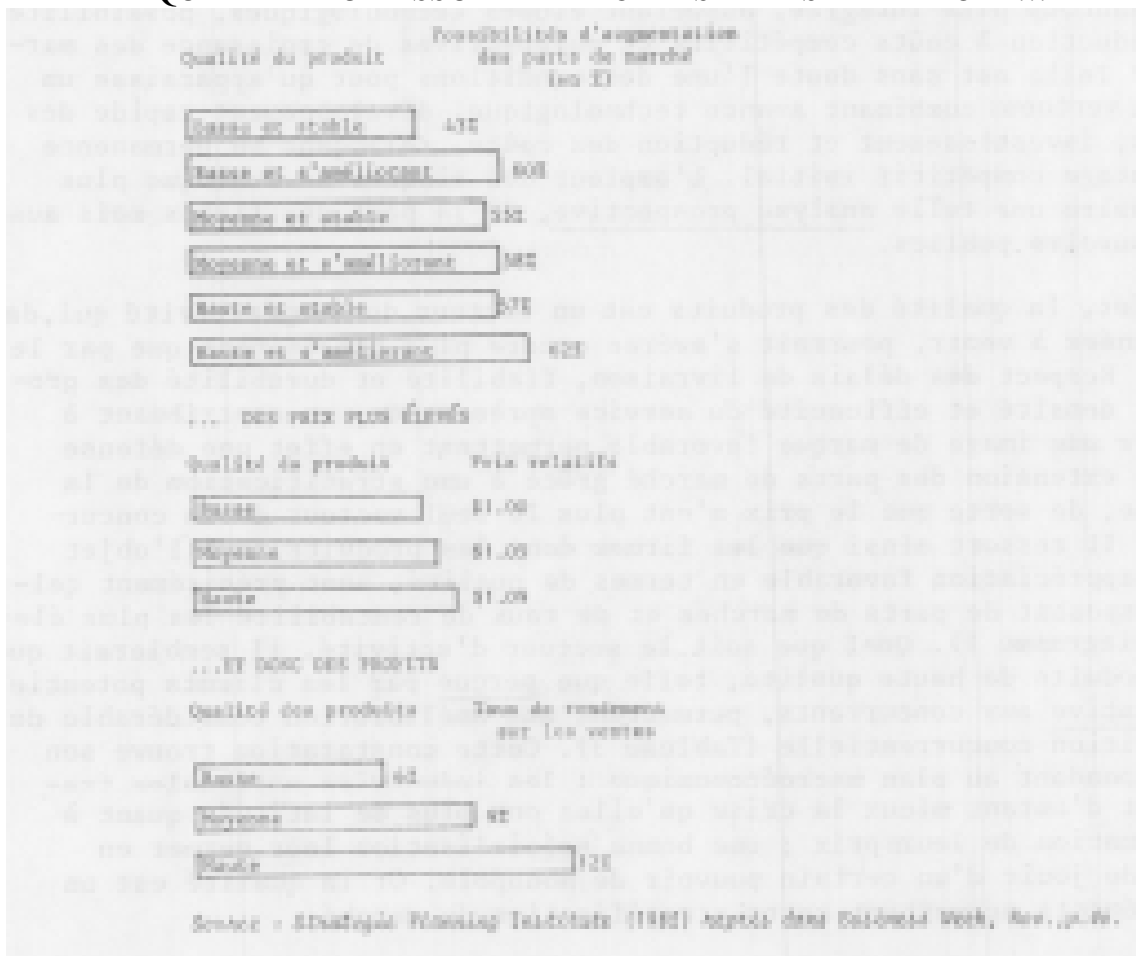
En effet, la qualité des produits est un facteur de compétitivité qui, dans les années à venir, pourrait s'avérer encore plus déterminant que par le passé. Respect des délais de livraison, fiabilité et durabilité des produits, densité et efficacité du service après-vente, en contribuant à définir une image de marque favorable, permettent en effet une défense ou une extension des parts de marché grâce à une stratification de la demande, de sorte que le prix n'est plus le seul vecteur de la concurrence. Il ressort ainsi que les firmes dont les produits font l'objet d'une appréciation favorable en termes de qualité, sont précisément celles disposant de parts de marchés et de taux de rentabilité les plus élevés (Diagramme 1). Quel que soit le secteur d'activité, il semblerait que des produits de haute qualité, telle que perçue par les clients potentiels et relative aux concurrents, permettent une amélioration considérable de la position concurrentielle (Tableau 3). Cette constatation trouve son correspondant au plan macroéconomique : les industries nationales traversent d'autant mieux la crise qu'elles ont plus de latitude quant à la formation de leurs prix ; une bonne spécialisation leur permet en effet de jouir d'un certain pouvoir de monopole. Or la qualité est un des éléments permettant cette stratification du marché.

De ce fait, la maîtrise des diverses composantes de la qualité constitue sans doute une pièce essentielle quant à la possibilité d'une dynamique vertueuse, associée aux pôles de compétitivité. Ainsi pour ne prendre qu'un exemple, il semblerait que les effets d'une réévaluation, favorables au secteur exportateur en R.F.A., soient défavorables en France (Tableau 7. A). La différence tient pour une large part au fait que l'industrie allemande, grâce à sa spécialisation et son image de qualité, a un rôle directeur dans la formation du prix international de certains produits clés (les biens d'équipement professionnels), ce qui est beaucoup moins le cas de l'industrie française.

L'impératif de qualité prend un relief tout particulier en période de stagnation des marchés et durcissement de la concurrence : les firmes et les industries nationales aux produits de médiocre qualité sont condamnées à une guerre par les prix entraînant d'intenses restructurations dont les effets, incertains sur les profits, sont souvent dévastateurs en termes

## LE CERCLE VERTUEUX QUALITÉ - COMPÉTITIVITÉ

Diagramme 1 :  
LA QUALITÉ PEUT ASSURER DE FORTES PARTS DE MARCHÉ...



...QUELLE QUE SOIT L'ACTIVITÉ

Tableau 3 : QUALITÉ ET RENTABILITÉ PAR TYPE D'ACTIVITÉ  
(taux de rentabilité en %)

Type d'activité	Niveau de qualité				
	Très bas	bas	moyen	haut	très haut
Biens durables de consommation	16	18	18	26	32
Bien de consommation non durables	15	21	17	23	32
Biens de capital	10	8	13	20	21
Matières premières	13	21	21	21	35
Composants	12	20	30	22	36

Source : The Planner on Business Strategy, Strategic Planning Institute, n° 4, 1978, p. 3,4,5.

d'emploi et de niveau de vie. À l'opposé, la maîtrise de la qualité relative par rapport aux concurrents assure aux firmes une plus grande stabilité de leurs ventes, de sorte qu'est plus aisé le maintien simultané de la situation financière et de l'emploi. On mesure les avantages d'une compétitivité par la qualité reposant sur une stratification et diversification du marché par opposition à une compétitivité par les prix, portant sur des produits considérés comme homogènes par la clientèle. En outre, l'amélioration de la qualité peut, dans certains cas, aller de pair avec une maîtrise des coûts de production (meilleure organisation des ateliers, réduction des temps de réglage grâce à une plus grande flexibilité et précision des machines, contrôle décentralisé de la qualité abaissant les taux de rebut, etc...). Compétitivité-qualité et compétitivité prix se renforcent alors l'une l'autre, selon une logique dont le Japon fournit un excellent exemple.

Par comparaison, force est de reconnaître qu'en général l'industrie française ne peut se prévaloir que d'une image de marque très moyenne en matière de qualité. Il importerait donc que soit élaborée, puis mise en œuvre, une stratégie privilégiant, à tous les niveaux, la recherche de la qualité. Sans doute, ne peut-on se contenter d'"importer" les expériences étrangères en la matière car il importe de tenir le plus grand compte du contexte socio-culturel français. Pour être effective la recherche de la qualité doit constituer un principe d'action, impulsé par les directions d'entreprise et motivant toute la structure et les fonctions opérationnelles de l'entreprise. En effet, la qualité n'est pas le fait des contrôleurs mais des opérateurs : elle ne se décrète pas, mais résulte d'une organisation et de critères de performance induisant des comportements favorables à cet objectif général.

Ainsi, la recherche d'une plus grande intégration de l'ensemble innovation-qualité-marché appelle-t-elle une nouvelle structuration interne des firmes qui soit adaptée au passage d'une période de croissance stable et soutenue à une décennie beaucoup plus incertaine : nécessité d'une articulation plus étroite entre services de conception et bureau des méthodes, rapprochement et confrontation des services commerciaux de ceux de recherche et développement, renforcement des réseaux de vente et des services commerciaux dès lors qu'ils ne sont pas à la hauteur des paris industriels accompagnement de l'exportation par les investissements étrangers nécessaires....

De la même façon, les pouvoirs publics se doivent d'innover afin d'accompagner, et si possible stimuler cette stratégie de compétitivité portée par les firmes : prise en compte par les commandes publiques de leur effet d'entraînement quant aux possibilités de conquête des marchés privés (grand public et équipement professionnel) ; adaptation à cet effet des exigences techniques des administrations et entreprises nationalisées ; adoption de normes favorisant une certaine standardisation et donc l'allongement des séries et réduction des coûts....

Ces orientations générales, essentielles puisque partant des acteurs de base, les firmes, ne sauraient suffire : encore faut-il s'assurer qu'elles conduisent effectivement à une rénovation et densification des relations interentreprises dans différentes activités industrielles.

## II. 2. Peut-on favoriser la recomposition des relations inter-industrielles ?

En rompant les régularités antérieures, la crise actuelle est porteuse d'une redéfinition de la place des différentes branches et de leurs relations. De ce fait, les choix industriels peuvent alors osciller entre deux positions extrêmes. Selon une première option, les interventions publiques, de nature essentiellement défensive, apportent l'essentiel de leur soutien aux industries les plus durement touchées par la crise : l'emploi dans les branches mûres, voire vieillissantes est alors soutenu - tout au moins pendant un certain temps - en contrepartie, relativement peu de moyens peuvent être affectés au développement des nouvelles branches, créatrices des emplois à venir. Selon une seconde orientation, l'État devrait surtout intervenir dans les branches A évolution technologique rapide quitte à se désintéresser de la transformation de la production des biens qui ont contribué par le passé à définir l'essentiel du mode de vie. Si dans le second cas on risque de voir s'effondrer des pans entiers du système industriel, dans le premier on aboutit inéluctablement à un abaissement de la nation considérée dans la division internationale du travail.

Face à ce dilemme, il faut sans doute rechercher une orientation qui reconnaisse la nécessaire interaction entre essor des branches et des technologies nouvelles et recomposition, sous leur impulsion, des branches arrivées à maturité.

Or, l'expérience suggère que le succès d'une génération d'innovations se mesure à son aptitude à impulser un redécoupage d'ensemble des activités productives dans un sens favorable à l'apparition d'un cercle vertueux de croissance cumulative. Il est particulièrement difficile de faire des prévisions en la matière, si bien que l'on peut au mieux avancer des hypothèses. Il se pourrait ainsi que la maîtrise des interactions entre mécanique et électronique contribue à définir certains pôles de compétitivité des prochaines décennies. Il se trouve en effet que la position concurrentielle d'une économie nationale est directement associée à la place dans la conception et la production des biens d'équipement professionnels. La domination dans ce domaine conduit simultanément à une croissance interne rapide grâce aux effets d'entraînement exercés sur les produits intermédiaires et de consommation finale, et à une position extérieure forte puisque c'est précisément l'exportation de ces machines qui est l'un des éléments-clés de l'échange international. Cette caractéristique continuera sans doute à s'appliquer dans un contexte où l'électronique va affecter la conception même des biens d'équipement professionnels. Dès à présent, les possibilités de traitement de l'information en temps réel supposent de nouvelles recherches sur la partie mécanique des équipements, appelant ainsi une combinaison de compétences traversant les branches actuelles et à terme les recomposant. De la même façon, plus encore que la robotique et la généralisation des automatismes, la bureautique remet en question l'organisation du travail dans une grande partie du secteur tertiaire. Dans l'un et l'autre cas, Ces changements techniques rapides devront se concrétiser dans un ensemble de machines et méthodes à même de résoudre Une difficulté actuelle rencontrée par les systèmes productifs à la fin des

années soixante : comment concilier d'importants gains de productivité avec l'impératif de flexibilité, face à une conjoncture économique plus incertaine et instable que jamais ?



Face à cet objectif, toute la difficulté est de définir des stratégies de firmes et des orientations de la politique industrielle qui conduisent à l'émergence puis la diffusion de nouveaux produits, porteurs d'une réorganisation industrielle d'ensemble. Peut-on laisser au marché le soin d'une telle sélection ou l'État se doit-il d'intervenir ? Répondre à cette question suppose que l'on tienne compte des particularités des choix technologiques et industriels.

Au niveau le plus fondamental, l'innovation est caractérisée par l'importance des effets externes qu'aucune firme n'est à même d'internaliser correctement : chacun des candidats potentiels au développement de nouveaux produits peut redouter de se voir dépossédé très rapidement de son avantage initial, alors précisément que les effets globalement favorables dérivent de cette externalité. De façon plus concrète, la concurrence par les prix ne s'avère pas capable de définir une forme de coopération entre unités économiques ne disposant que de parties, complémentaires les unes par rapport aux autres, du savoir-faire technologique nécessaire pour constituer ces nouveaux produits. Habituellement après une période de duplication d'investissements, l'issue n'est autre que l'émergence d'une seule firme leader... ce qui conduit à un gaspillage de capital à une époque où c'est la pénurie qui prévaut. À cette première série d'arguments concernant les difficultés du marché à orienter les mutations technologiques, on pourrait ajouter les conséquences de l'incertitude assez radicale qui prévaut lors des décisions de recherche et développement. Un minimum de socialisation des risques encourus s'avère donc nécessaire. C'est d'autant plus le cas que la crise rétrécit l'horizon prévisionnel des entreprises, alors même que les choix technologiques ne prennent leur sens que sur plusieurs décennies. Sur ce point encore, l'intervention publique peut jouer un rôle déterminant en débloquent les facteurs institutionnels qui inhibent les décisions d'investissement. Enfin, le coût de développement des technologies à venir (informatique, biotechnologie, espace...) est tel qu'il dépasse les possibilités de la plupart des firmes fussent-elles très grandes. Ainsi s'explique, sans doute que, dans beaucoup de pays, l'État intervienne dans les choix technologiques et industriels par le jeu d'aides financières à la R. D., de programmes publics (espace, armement...).

S'ouvre alors une option : la politique industrielle doit-elle se borner à corriger les imperfections du marché ou chercher à influencer directement le développement des différentes branches ? Tout dépend en fait de la conjonction de conceptions politiques (légitimité plus ou moins grande des interventions étatiques) et de considérations tout à fait pragmatiques (quelles sont les interventions les plus appropriées compte tenu des caractéristiques effectives de l'industrie ?).

Du fait de son rôle traditionnel, encore renforcé par son extension récente, le secteur nationalisé industriel devrait logiquement constituer le fer de lance de la rénovation du système productif. Par leur taille et leur expérience, les firmes disposent en effet de vastes compétences technologiques, économiques et commerciales. Pourtant ne serait-il pas abusif de considérer qu'un haut degré de concentration entraîne ipso facto une bonne compétitivité ?

En fait, les déboires rencontrés depuis l'entrée en crise par les groupes de type conglomérat témoignent de la fragilité de positions financières ne reposant pas sur des effets de complémentarité et de synergie entre différentes activités productives. Pour autant, la maîtrise d'une filière, bien que

favorable, n'implique pas nécessairement l'émergence d'un pôle de compétitivité : tout dépend en effet de l'existence de rendements dynamiques d'échelle, origine des enchainements croissance-compétitivité-productivité.

Plus encore, la compétitivité est un résultat qui s'exprime au niveau global et donc fait intervenir l'ensemble des activités sociales contribuant au produit final. En particulier les relations des grandes firmes avec le reste du système industriel peuvent jouer un rôle déterminant quant à l'émergence - ou non - d'un pôle de compétitivité sur le territoire national. Dans certains cas, la faiblesse et l'atomisation de sous-traitants conduisent à leur attribuer le rôle d'amortisseur des à-coups conjoncturels, ce dont bénéficient les grandes entreprises ; pourtant cette situation peut à terme aggraver le sous-investissement et la perte de dynamisme des sous-traitants et entraîner leur disparition au profit de concurrents étrangers. La conséquence en est une perte de cohésion, et à terme de compétitivité, de l'ensemble du système productif national. Cet exemple rappelle qu'on ne saurait assimiler l'espace des grandes entreprises à autant de pôles de compétitivité : les performances allemande, japonaise, voire américaine, dépendent d'autant de configurations originales entre grands groupes et moyennes et petites entreprises.

À cet égard, il convient de souligner le rôle de la sous-traitance dans une stratégie de compétitivité. À ce titre, n'est-il pas nécessaire de définir un certain nombre de grandes règles codifiant ce que seront à l'avenir les relations des PHI respectivement avec les pouvoirs publics et grands groupes nationalisés ou privés ? Ainsi, l'État ne devrait-il pas favoriser l'innovation et l'acquisition des biens d'équipement les plus modernes par les petites et moyennes entreprises, à travers des mesures fiscales adéquates ? Pour leur part, les grandes firmes leaders de chacun des pôles de compétitivité sont à même d'exercer un effet d'entraînement sur la myriade de leurs sous-traitants. Après examen prospectif de leur aptitude à rester ou devenir compétitifs par rapport à leurs principaux concurrents étrangers, les grandes firmes ne pourraient-elles dans certains cas, promouvoir des accords codifiant un ensemble d'engagements réciproques sur une base pluriannuelle. La signature de contrats de plan constituerait ainsi un facteur décisif quant à l'émergence de nouveaux rapports entre donneurs d'ordre et sous-traitants.

De la même façon, l'État ne devrait-il pas favoriser la constitution de groupements d'intérêt économique, mettant en relation les différents producteurs contribuant à une même filière, dans les activités où la logique du marché a conduit à un divorce entre amont et aval (rôle de l'absence d'une filière bois dans la faiblesse de l'industrie de l'ameublement) ou entre production et Commercialisation (textile, habillement, cuirs,...).

Plus encore la création de tels groupements est sans doute essentielle pour favoriser la concertation dans le domaine des technologies avancées, des firmes concurrentes associant leurs efforts de recherche jusqu'à la constitution d'un ensemble de normes et de prototypes, dont les divers segments seraient ensuite répartis entre firmes participantes. Le subtil dosage entre coopération et concurrence, l'intensité de la compétition internationale se chargent de maintenir les stimulants nécessaires à un processus permanent d'innovation. Selon la nature des produits, de tels projets pourraient avoir pour base la région, la Nation ou encore l'Europe : tel est sans doute l'espace

adéquat pour les plus ambitieux des programmes technologiques (aéronautique et espace, électronique grand public et composants...).

En conclusion, favoriser l'émergence puis la diffusion de formes d'organisation internalisant les effets externes des grands choix technologiques devraient constituer l'une des orientations majeures de la politique industrielle : au-delà des déclarations d'intention éminemment libérales ("faire confiance au marché"), n'est-ce pas la stratégie qui a fait le nombre et la force des pôles de compétitivité des industries allemande et japonaise? Sans doute convient-il de rappeler qu'au-delà des modalités institutionnelles et juridiques, c'est de leur aptitude à mobiliser et assurer la cohérence des stratégies des différents acteurs que dépend le succès. Ce même principe peut s'appliquer concernant un facteur essentiel de la compétitivité : l'aptitude à anticiper et former de nouvelles demandes.

### **II. 3. Associer étroitement producteurs et utilisateurs pour mieux maîtriser l'évolution qualitative des marchés.**

Au cours de la dernière décennie, le durcissement de la concurrence a logiquement conduit les firmes à privilégier les investissements de productivité au détriment de ceux de capacité, et à orienter leurs efforts de R.D. en faveur des innovations de processus, économisant travail, énergie et même volume des équipements. Dans ce contexte, il semblerait que la recherche de la compétitivité se fasse souvent au détriment de l'emploi industriel, dont on parvient ainsi seulement à freiner la réduction. Ces tendances, quasi-générales depuis le début des années soixante-dix, sont encore renforcées depuis que se généralisent partout dans le monde les politiques de freinage de la consommation, entreprises dans le but de ralentir l'inflation et restaurer la compétitivité de chaque économie nationale. L'ensemble de ces évolutions inhibent donc l'émergence et surtout la diffusion de nouvelles catégories de demande. Or la constitution de pôles de compétitivité suppose précisément qu'aillent de pair changements techniques et sociaux dans la production et mutations du mode de vie : l'inertie et la "rigidification" des dépenses de consommation peuvent dans une certaine mesure freiner la rénovation de l'industrie.

Ce diagnostic invite d'abord la politique économique à maintenir une certaine progression de la consommation, pour autant qu'elle soit compatible avec la reprise de l'investissement industriel et l'équilibre des paiements extérieurs. Cette analyse suppose ensuite que l'on puisse discerner les demandes dont l'apparition et le développement sont aujourd'hui freinées par l'instabilité et l'incertitude véhiculées par la crise.

La tâche est particulièrement difficile. A priori, les produits d'avenir sont ceux qui permettraient de répondre aux besoins fondamentaux nés dans la phase de croissance rapide, mais que les conditions sociales et économiques de l'époque n'ont pas permis de satisfaire. Dans ces conditions, la meilleure méthode, pour détecter puis satisfaire ces besoins, consiste sans doute à favoriser la confrontation et dans certains cas l'association entre producteurs et utilisateurs actuels ou potentiels. On donnera quatre exemples d'une telle démarche.

A la fin des années soixante sont apparues diverses tensions quant aux possibilités de financement des services sociaux et collectifs associés au mode de vie contemporain, qu'il s'agisse de l'urbanisation et des transports du gonflement rapide des dépenses de santé, des conséquences de la généralisation de l'éducation et de la croissance des transferts sociaux. On peut se demander dans quelle mesure des efforts de recherche et développement ne permettraient pas d'élaborer de nouveaux produits industriels et des méthodes d'organisation améliorant la qualité et l'extension de ces services collectifs. En définitive, dans ces secteurs, la modération de la croissance du coût tient peut-être à une internalisation des effets aujourd'hui externes. Les hôpitaux publics, les établissements de l'éducation nationale, mais aussi les collectivités locales et régionales, pourraient être le lieu d'émergence puis de diffusion d'une nouvelle forme de ces services collectifs utilisant au mieux les potentialités des technologies modernes. Lancement d'appels d'offre concernant la conception puis la production d'équipements, encouragement d'associations locales, régionales ou nationales selon le cas, définition de normes techniques et de critères de gestion, recours à des commandes publiques constituent autant de moyens pour atteindre ce but.

La consommation privée connaît elle-même une mutation, puisque la période actuelle enregistre le passage d'une demande de premier équipement à une demande de renouvellement, d'un consommateur passif soumis à une norme banalisée à un consommateur actif, beaucoup plus attentif aux conditions de l'usage et à la qualité des produits. La consommation, en s'arrachant à un strict fonctionnalisme acquiert des significations culturelles plus riches et diversifiées, redonnant ainsi vie à des branches traditionnelles : la présente décennie enregistrera sans doute une nouvelle stratification des marchés de biens de consommation, y compris les plus anciens. S'adapter à cette transformation suppose un double effort dans le domaine des relations producteurs/utilisateurs d'un côté, dans l'organisation des processus productifs de l'autre. Les entreprises françaises gagneraient à nouer des relations plus étroites avec des intermédiaires mettant en relation conception des produits et marchés : rôle du design quant à la rénovation des productions, y compris les plus traditionnelles (biens de consommation courante, image et... réalité des transports collectifs ...), efficacité de réseaux commerciaux permettant une adaptation à des marchés spécifiques et une anticipation de certains basculements des préférences des consommateurs, impact à terme d'une politique en direction des associations de consommateurs afin de définir et concevoir de nouveaux produits ou améliorer la qualité des anciens. Il semblerait en effet que dans l'ensemble de ces domaines les firmes françaises enregistrent un handicap par rapport à leurs concurrentes étrangères. Parallèlement, les technologies liées à l'informatique et à l'automatisation peuvent, dans certains cas assurer un renouvellement de la demande s'adressant aux secteurs les plus traditionnels (textile et habillement). De nouvelles modalités d'organisation de la production, assurant en particulier une adaptation rapide et peu coûteuse aux changements de demande, peuvent en effet recréer certains axes de compétitivité : les productions correspondantes, loin d'être concurrencées par celles des pays à faible coût de main-d'œuvre, peuvent au contraire bénéficier d'un pouvoir de monopole renouvelé, selon une stratégie dont l'industrie italienne du cuir et de l'habillement montre l'efficacité. Ne pourrait-on réfléchir aux branches et aux modalités d'organisation qui, en France, justifieraient d'un tel programme de rénovation des branches anciennes ?

Selon la même orientation générale, il faut insister sur les retombées industrielles favorables de programmes d'économie d'énergie. Outre les effets bien connus sur l'équilibre extérieur et l'emploi, ces derniers sont susceptibles de promouvoir des solutions originales quant à la conception et la réalisation de produits et services traditionnels. Ne peut-on en attendre une mutation dans le domaine des bâtiments et du logement, des moyens et de l'organisation d~~transports et bien sûr la conception des équipements industriels ? Les difficultés d'intervention de la politique industrielle en la matière tiennent sans doute à l'atomisation des producteurs et des utilisateurs, ce qui appelle des solutions originales, qu'il s'agisse du lancement de programmes de recherche associant l'ensemble des professions concernées, de l'élaboration de nouvelles normes techniques, d'aides financières en vue du passage à la grande série ou encore de subventions aux utilisateurs des premières générations d'équipements.

Un dernier domaine de resserrement des liens producteurs/utilisateurs concerne les relations de l'industrie française avec les pays en voie de développement. On le sait, la position intermédiaire de la France se traduit, dans ses relations internationales, par un excédent commercial avec les P.V.D., compensant le déficit enregistré vis-à-vis des grandes puissances industrielles. Or, la concurrence sur les marchés des pays du tiers-monde s'est renforcée depuis le milieu des années soixante-dix. Pour partie, les pertes de marché enregistrées par la France sur un certain nombre de ses zones d'influence tiennent à une détérioration globale de compétitivité par rapport à l'ensemble des autres économies dominantes. Mais il se pourrait aussi que cette évolution défavorable tienne à un manque d'adéquation des produits et des services offerts par rapport aux besoins spécifiques des pays considérés. Compte tenu du rôle crucial des excédents commerciaux réalisés avec les P.V.D., il importerait sans doute de définir les grands axes de programmes de coopération à long terme, élaborés conjointement avec ces pays et débouchant sur la conception et la production d'ensembles industriels adaptés à leur programmes de développement. Des recherches dans le domaine des transports, des communications, du logement et de l'urbanisme pourraient constituer différents points d'application de cette orientation générale, d'autant plus importante que les principaux concurrents de la France ne sont pas inactifs en la matière. Pourrait-on ainsi combiner l'objectif de rénovation industrielle en France avec la mise en place de nouvelles formes de relations internationales ? Concernant les projets portant sur les industries de base ou les produits de transformation, il conviendrait d'explicitier clairement le délicat problème d'une programmation des retours d'importation en provenance de ces pays. C'est dire la nécessité d'une conception intégrée de la politique industrielle et des relations internationales, s'inscrivant dans une perspective de long terme. Il en est de même concernant les relations de la compétitivité avec les rapports sociaux dans l'entreprise.

UNE COMPARAISON France-RFA de l'ORGANISATION INDUSTRIELLE :  
Tableau 4 – Un moindre taux d'encadrement...

	Branches					
	Métallurgie				Automobile	
	Production à l'unité (?)		Production de grande série (?)		Production en série	
	France	Allemagne	France	Allemagne	France	Allemagne
Effectifs	(N = 1 086)	(N = 1 495)	(N = 940)	(N = 696)	(N = 2 415)	(N = 2 641)
Catégories d'emplois :						
Ouvriers	48 %	64 %	31 %	44 %	14 %	41 %
Non-ouvriers						
sans encadrement	50 -	11 -	11 -	11 -	20 -	19 -
Encadrement (%)	12 -	18 -	25 -	7 -	25 -	25 -
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Rapport : $\frac{\text{Maîtrise}}{\text{Ouvriers}}$	$\frac{1}{12}$	$\frac{1}{18}$	$\frac{1}{25}$	$\frac{1}{7}$	1	$\frac{1}{5}$

(?) Le produit à l'unité correspond à des entreprises de grande construction mécanique. Le produit de grande série correspond à la fabrication de véhicules automobiles.

(\*) Le personnel d'encadrement comprend : la maîtrise de production et d'entretien, les ingénieurs et employés ayant des fonctions d'encadrement, ainsi que les cadres supérieurs.

Enquête LES 1977

Tableau 5 – Une hiérarchie des salaires plus favorable au travail ouvrier...

	France		Allemagne	
	Indice salaires effectifs (%)	Rapport salaires effectifs / salaires conventionnels (%)	Indice salaires effectifs (%)	Rapport salaires effectifs / salaires conventionnels (%)
	Automobile			
Ouvrier non qualifié	100	(171)	100	(164)
Ouvrier semi-qualifié	111	(151)	115	(154)
Ouvrier qualifié	124	(164)	134	(174)
Maîtrise	196	(169)	158	(178)
Technicien inférieur	191	(164)	145	(171)
Technicien supérieur	198	(181)	154	(171)
Administratif inférieur	128	(181)	104	(171)
Administratif supérieur	190	(171)	140	(171)
Cadres	401	(177)	300	
	Métallurgie			
Ouvrier non qualifié	100	(141)	100	(143)
Ouvrier semi-qualifié	110	(161)	115	(164)
Ouvrier qualifié	128	(181)	130	(175)
Maîtrise	190	(181)	118	(188)
Technicien inférieur	144	(171)	89	(181)
Technicien supérieur	191	(191)	119	(191)
Administratif inférieur	131	(174)	90	(180)
Administratif supérieur	184	(174)	110	(181)
Cadres	391		310	(170)

...sont loin de nuire à la compétitivité industrielle allemande.

Source : M. MAURICE, F. SELIER, JJ. SILVESTRE, « Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne », PUF 1982, p. 100, 194.

Il en est de même concernant les relations de la compétitivité avec les rapports sociaux dans l'entreprise.

#### **II. 4. Enrichir la négociation collective dans l'entreprise pour favoriser productivité et qualité.**

L'essor des relations sociales dans l'entreprise ne constitue pas seulement une conséquence des performances économiques : il peut en être une condition. Cet enseignement général que l'on pouvait tirer de comparaisons des industries nationales ou firmes lors des années de croissance prend toute son importance en une période d'intenses mutations des produits, des techniques, des qualifications, et plus généralement des formes d'organisation. En effet la qualité des relations entre ouvriers, maîtrise, techniciens et cadres, la plus ou moins grande ouverture de l'éventail des salaires, la forme des relations sociales dans l'entreprise, l'attitude des salariés vis-à-vis des finalités de l'entreprise conditionnent largement l'adhésion des travailleurs : productivité, qualité et donc compétitivité résultent tout autant du mode de résolution des conflits dans l'entreprise que de la seule maîtrise des technologies. À cet égard, une comparaison terme à terme d'entreprises situées respectivement en France et en Allemagne suggère que les meilleures performances de ce pays ne sont pas indépendantes d'une plus grande qualification ouvrière, d'une proportion plus élevée de main-d'œuvre directe par rapport à la main-d'œuvre indirecte (Tableau 4), et d'une hiérarchie des salaires beaucoup plus resserrée (Tableau 5). Par ailleurs, l'exemple de l'Angleterre des années soixante rappelle l'importance déterminante des relations professionnelles dans l'entreprise quant au passage d'une avancée technologique à l'inscription d'un avantage compétitif effectif un ambitieux programme de recherche dans le domaine des techniques avancées ne parvient pas à enrayer le déclin industriel, car l'état des relations, héritées d'une longue histoire des luttes ouvrières, et un contexte macroéconomique défavorable hypothèquent la mobilisation des avantages techniques associés à un tel programme.

Il s'agit donc de reconnaître qu'aujourd'hui productivité et qualité ne peuvent se faire contre les travailleurs, ce qui implique sans doute une transformation des relations sociales dans l'entreprise que pourrait favoriser une extension de la pratique contractuelle à des domaines nouveaux et la multiplication de ses niveaux. En premier lieu, reconnaître le caractère largement collectif de la productivité dans l'organisation contemporaine du travail suppose que soit reconnue une certaine autonomie aux équipes. De même, la formation des revenus devrait enregistrer ce caractère collectif, de sorte que soit abandonné le maintien d'une individualisation à tout prix du salaire et promue une refonte de classifications devenues artificielles, inadéquates, car ne correspondant plus à la réalité de la division des tâches. Des négociations au niveau de l'entreprise et de l'atelier pourraient cerner les conditions de réussite du pari, faisant d'un réaménagement des relations de travail la base d'une nouvelle productivité. Simultanément, il est essentiel de négocier des modalités originales de détermination des revenus qui tiennent compte des résultats acquis en matière de performances économiques de l'entreprise, mais aussi de variables représentatives de l'évolution macroéconomique, afin d'éviter que s'accroissent les inégalités, porteuses à terme de conflits renouvelés. Dans la mesure où apparaîtraient des conflits entre progression des salaires et cash-flow nécessaire à la modernisation de l'entreprise, ne pourrait-on envisager de recourir à la pratique d'un salaire différé, la contrepartie de cette avance des salariés à l'entreprise

étant un droit de regard sur l'orientation générale de l'investissement et des choix stratégiques de l'entreprise ? Une rénovation des Comités d'entreprises pourrait favoriser l'émergence d'un tel compromis.

Cet enrichissement de la pratique contractuelle pourrait trouver son correspondant dans une participation effective des salariés aux décisions concernant l'introduction du changement technique et la réorganisation du travail au niveau de l'atelier, Elle devrait pouvoir bénéficier de l'amélioration des formations et des qualifications, bases de nouveaux principes d'organisation du travail dont les mutations techniques actuelles peuvent favoriser l'émergence. Il faut en effet évoquer la possibilité de création d'une carrière ouvrière. Or le profil longitudinal des salaires dans l'industrie montre trop souvent que les salaires ouvriers plafonnent entre 30 et 35 ans. Cette inexistence d'une carrière ouvrière et la rareté des points de passage entre les professions ouvrières et celles de techniciens et ingénieurs est une cause importante d'attitudes passives à l'égard de la productivité et d'insistance sur la rémunération immédiate. Donner aux niveaux microéconomiques de la pratique contractuelle une dimension intertemporelle en offrant des possibilités concrètes de mobilité sociale aux travailleurs de la production en fonction de la participation de chacun à l'amélioration collective de la productivité peut devenir une pièce maîtresse de la politique salariale. Cette dimension de la politique salariale complète le dispositif de formation professionnelle et dessine le contexte dans lequel la baisse de la durée du travail pourrait s'avérer favorable à la compétitivité.

Ces considérations invitent à réfléchir sur les liaisons entre la maîtrise de l'innovation sociale et la stimulation de l'innovation technique orientée vers la formation de pôles de compétitivité. Depuis une dizaine d'années la rigidité des procédures de négociation a créé un vide devant la demande de plus en plus pressante d'interventions sociales motivées par les conséquences de la réduction de la croissance. Ce vide a été comblé par la voie règlementaire. Ainsi les coûts sociaux du chômage, de l'inflation, de la complexité grandissante du mode de vie urbain, ont-ils été rejetés sur l'État. Ces coûts, font retour sur l'industrie par de multiples canaux : montée des prélèvements qui exacerbent les conflits de répartition du revenu, déficits publics qui appellent des politiques monétaires restrictives renchérissant le crédit, multiplication d'avantages catégoriels d'autant plus rigides qu'ils acquièrent une légitimité validée par l'État....

Il pourrait donc s'avérer fructueux que les industriels élargissent leurs perspectives quant aux conditions générales de la compétitivité. Cette attitude serait d'ailleurs conforme à l'évolution historique de l'entreprise. La grande entreprise, qu'elle soit privée ou nationale, n'est pas seulement un lieu de production, un ensemble de réseaux commerciaux, un centre d'innovation technologique. C'est l'un des lieux essentiels où se dégage, à travers les conflits, une politique sociale dont l'un des enjeux est précisément de rechercher une issue positive aux aspirations les plus essentielles des travailleurs.

Certaines expériences étrangères ne laissent guère de doute sur les avantages d'une politique sociale "offensive". Au Japon comme en Suède, les problèmes d'amélioration des qualifications professionnelles, de sécurité dans le travail, d'aménagement des temps de travail ont été au cœur des préoccupations conduisant à l'automatisation de la production. De même les questions d'absentéisme et de qualité de la production ne



peuvent être séparées de l'intérêt, de la diversité et de la promotion dans le travail dès qu'on dispose d'une population active ayant un niveau croissant d'éducation générale.

Ainsi, devant les possibilités des mutations techniques et la carence apparente des pratiques contractuelles établies à relier les multiples aspects des changements dans le contenu du travail, l'éventualité d'une redéfinition des règles, des compétences, des niveaux organisationnels de la négociation collective se pose. La prise en compte d'un ensemble plus large de paramètres économiques, l'éclairage par des analyses prospectives et le souci permanent d'une mobilité sociale ascendante, pourraient enrichir la confrontation des partenaires sociaux et aboutir à des compromis plus stables.

## **II. 5. Une conséquence : une gestion pragmatique et différenciée des relations entre marché intérieur et internationalisation.**

Une fois constitué, un pôle de compétitivité a pour propriété de s'exprimer simultanément à travers les performances sur le marché national et l'exportation. La multiplicité et l'importance des pôles de compétitivité constituent donc la meilleure défense du marché intérieur. Toute la difficulté de la présente situation pour la France tient précisément au fait que la compétitivité de ses concurrents compromet la cohésion de son système productif : un cercle vicieux associe en effet perte de marché intérieur – baisse de compétitivité – médiocres performances à l'exportation, image inversée de l'évolution favorable des concurrents les mieux placés. Dès lors quelle devrait être la gestion de "la contrainte extérieure" permettant d'inverser cette dynamique ?

L'expérience historique des grands pays industriels montre le rôle prépondérant du marché intérieur dans la constitution puis la montée en régime des pôles de compétitivité. En général, c'est à l'abri d'une forte protection douanière ou grâce à une sous-évaluation importante de la monnaie nationale que se sont constituées par le passé les industries allemande, japonaise, américaine. On peut s'interroger sur la possibilité de renouveler une telle pratique dans la conjoncture fort particulière de la décennie quatre-vingt. D'une part les années de forte croissance, associée à un regain du libre-échange, ont introduit une grande suspicion sur les effets favorables et la légitimité de mesures protectionnistes. Compte tenu de l'internationalisation notable de la production au cours des vingt cinq dernières années, il est certes probable qu'un mouvement par trop brutal vers l'autarcie présenterait plus d'inconvénients que d'avantages, y compris pour le pays initiateur. D'autre part, l'institution du S.M.E. a réduit l'autonomie nationale de gestion du change, de sorte que des dévaluations donnant une avance de compétitivité sont de plus en plus difficiles, contrairement à ce que permettait le système de changes fixes mais ajustables. De ce fait, il est aujourd'hui difficile d'envisager qu'une sous-évaluation durable du franc permette la constitution progressive de structures industrielles particulièrement compétitives, comme ce fut le cas après la seconde guerre mondiale pour la R.F.A. et le Japon. Ainsi dans le cadre des relations internationales actuelles, il semblerait que la France n'ait plus la latitude de mettre en œuvre des politiques de compétitivité du type de celles qui conduisirent au "modèle" allemand ou japonais.

Pour autant, l'économie française peut-elle continuer à dériver au gré des épisodes marquant l'approfondissement de la crise à l'échelle internationale ? Si tel n'est pas le cas, force est donc

d'innover quant aux orientations et moyens de la politique industrielle. L'enjeu est d'autant plus important que les risques d'un fractionnement de l'espace mondial ne sont pas négligeables. Dans ces conditions l'Europe ne constitue-t-elle pas, potentiellement, un pôle de réorganisation des structures industrielles et un espace social et économique viable? Ne pourrait-on envisager à ce niveau une gestion de la "contrainte extérieure" ? Par ailleurs l'insistance des discours prônant le libre-échange ne saurait dissimuler la montée d'un protectionnisme rampant : le paradoxe est peut-être que des pratiques instituées de longue date attirent moins l'attention qu'une volonté proclamée de maîtrise du marché intérieur, ne débouchant pas toujours sur des mesures concrètes, efficaces. À cet égard l'Europe ne constitue-t-elle pas l'espace sur lequel pourrait éventuellement se déployer une telle maîtrise ? N'est-ce pas à ce niveau que pourraient être envisagées favorablement des négociations commerciales avec les États-Unis et le Japon ? Il faut cependant souligner, un second paradoxe, tout au moins apparent : les tensions socio-politiques au sein de la Communauté Européenne s'aggravent au moment même où l'exacerbation des conflits et des déséquilibres donne toute sa valeur au projet de constitution du continent européen en un espace Social et économique et non pas en un simple lieu d'affrontements de multinationales venues de tous pays.

À la lumière des présentes analyses, il faut souligner à nouveau que des mesures d'assouplissement de la concurrence extérieure, qu'elles interviennent au niveau européen ou à défaut national, ne peuvent se concevoir que si elles permettent de renforcer la cohérence du système productif considéré<sup>3</sup> ? L'objectif ultime devrait être en effet de développer, sur l'ensemble géographique correspondant, une dynamique cumulative associant croissance-productivité-équilibre extérieur-crédation d'emploi.

Par rapport à cette visée, politique industrielle et gestion des échanges extérieurs se doivent de faire preuve de beaucoup de pragmatisme et adapter leurs objectifs intermédiaires et leurs moyens à la situation très contrastée des différentes industries.

Ainsi des mesures défensives peuvent-elles se justifier, si le risque est celui d'un effondrement complet de certaines industries vieillissantes (sidérurgie, textile). Néanmoins, elles se doivent d'avoir une durée limitée, de sorte que soit mis en œuvre un programme d'ensemble qui restaure à terme un degré acceptable de compétitivité, et(ou) qui organise au mieux la reconversion sociale et économique.

La stratégie est a priori différente pour les produits technologiquement avancés. Dans ce cas, il faut en outre distinguer selon que les firmes nationales sont compétitives mais manquent de capacité de production, ne le sont pas mais peuvent le devenir à terme, ou encore, selon que les produits correspondants ne sont pas fabriqués dans le pays. Dans le premier cas, des aides sélectives à l'investissement ou une amélioration des conditions de crédit peuvent sans doute faciliter le développement des firmes concernées. Dans le second cas, la garantie sur une période pluriannuelle d'un certain volume de commandes publiques peut permettre la montée en régime de

---

<sup>3</sup> Voir les travaux particulièrement éclairants de J. MISTRAL, entre autres « Maîtrise du marché intérieur, compétitivité et redéploiement, principes de politiques industrielle pour la décennie 80 », dans H. BOURGUINAT (Ed) Internationalisation et autonomie de décision, *Economica* (1982).

la production de sorte qu'au bout de quelques années il soit possible d'envisager l'exportation sur des marchés tiers favorables, avant de s'attaquer dans une dernière phase à la concurrence des grands pays industrialisés. Il importe de noter que les effets de stimulation des pouvoirs publics ne sont en rien mécaniques et que le succès repose en définitive sur les capacités et le dynamisme des firmes. Enfin le dernier cas pose de redoutables problèmes, dans la mesure où aucune firme ne dispose du savoir faire requis. Force est alors de recourir à l'acquisition de brevets (stratégie qui semble avoir réussi à l'industrie japonaise), à la coopération internationale ou à l'investissement direct afin d'acquérir progressivement les compétences nécessaires pour pénétrer à terme sur les marchés de la seconde ou troisième génération. Pour autant qu'elles soient sélectionnées avec soin, de telles opérations peuvent renforcer la cohérence du système productif, pourvu que soient créées suffisamment de relations amont et aval. Néanmoins, ceci appelle sans doute une inflexion de la politique concernant l'investissement étranger, qui ne serait plus seulement accepté en fonction des problèmes d'emploi ou de politique régionale, mais surtout par référence à l'apport technologique au système productif national.

Les impulsions de la politique industrielle devraient être encore différentes pour les industries mûres : le développement des exportations peut devenir une condition pour que les firmes acquièrent une taille minimale et conservent la maîtrise de leur marché intérieur (ce qui fut le cas semble-t-il de l'automobile à partir du milieu des années soixante), Dans ce cas faible pénétration du marché intérieur et présence active sur le marché mondial prolongent sur un espace géographique plus large, le cercle vertueux propre à un pôle de compétitivité. Enfin, on pourrait citer un dernier cas dans lequel d'importants investissements directs à l'étranger s'avèrent nécessaires si les firmes entendent préserver le niveau ou la croissance des exportations. Tel peut être le cas dans un contexte où un certain nombre de nouveaux pays industrialisés exigent un quota de production sur leur sol pour accorder des licences d'importation. Même si dans un premier temps cette exportation de capital paraît défavorable à l'emploi national, elle peut à terme le conforter en initiant une nouvelle forme de partage du travail entre pays industrialisés.

Tout dépend en fait de l'aptitude de cet investissement à l'étranger à renforcer et renouveler les pôles de compétitivité du pays, conformément au thème qui constitue le fil directeur de la présente étude.

ENCADRE 2

LES EFFETS MACROECONOMIQUES D'UN SUPPLÉMENT D'INVESTISSEMENT DANS LES ENTREPRISES NATIONALISÉES : UNE VARIANTE ILLUSTRATIVE A L'AIDE DU MODÈLE DMS

1. Hypothèses de la variante

Un supplément d'investissement de 22,7 milliards de F. 1974 était sur la période 1980-83, conformément au profil du Graphique 7.A, selon deux modalités :

- Q1) L'investissement satisfait à la fois les demandes intérieure et extérieure;
- Q2) L'investissement satisfait principalement la demande intérieure.

2. Les effets directs

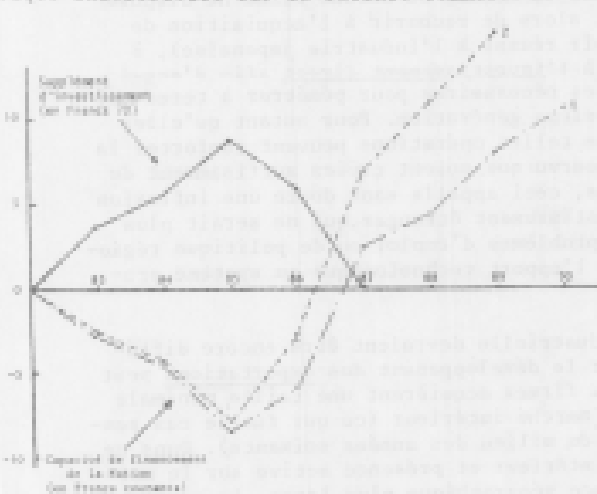
- La demande : la demande supplémentaire ne relève que modérément l'activité mais détériore fortement la balance commerciale parce que la croissance impétueuse des investissements productifs est très élevée. La détérioration de la balance commerciale dès la première année s'explique par le montant du supplément d'investissement.
- L'offre : la capacité de production augmente ; la productivité s'accroît grâce au progrès technique incorporé aux investissements ; ces deux éléments renforcent la base des prix procurant ainsi un avantage de compétitivité.

3. Les effets induits par l'emploi et l'inflation

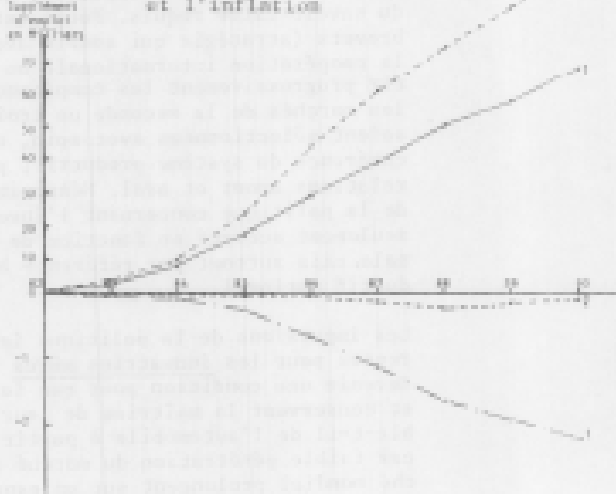
L'amélioration de la compétitivité et la croissance de capacités de production assurent progressivement l'effet de demande sur les exportations et finissent par se faire balancer le volume. Le renforcement de l'offre compétitive agit aussi favorablement sur les exportations, d'autant que la balance commerciale se redresse et annule au bout de quatre ans la dégradation de la capacité de financement de la nation. Toutefois le cumul des déficits pendant ces quatre années est considérable. Les effets finaux sur l'emploi demeurent modérés (+ 18 000 à l'horizon 1980), de même que la réduction des tensions inflationnistes (2 points à ce même horizon).

Lorsque l'investissement vise surtout la demande intérieure - variante Q2-, le déséquilibre de commerce extérieur est à peine plus rapide ; si les effets sur l'emploi sont plus importants (+ 400 000 en 1980), c'est au prix d'une quasi-absence de déinflation :

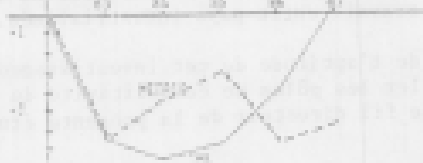
GRAPHIQUE 7.A : Les conséquences d'une politique industrielle sur la balance commerciale



GRAPHIQUE 7.B : Les conséquences d'une politique industrielle sur l'emploi et l'inflation



En outre, les répercussions de l'investissement supplémentaire dans le modèle DMS sont continuellement notifiées tant sont les gains de productivité associés à l'investissement que pour la sensibilité des exportations aux capacités de production disponibles. Un exercice analogue effectué avec le modèle METRIC ne laisse pas apparaître de retournement de la balance commerciale.



Scénario 500 milliards de francs constants sur la capacité de financement de la Nation

### **III. RENDRE COMPATIBLES LES CONTRAINTES GLOBALES ET LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE**

La mobilisation pour la compétitivité ne pourra pas s'accomplir si elle heurte de front des orientations sociales fondamentales, si elle ignore les contraintes macroéconomiques extrêmement sévères de la situation de départ, si elle ne prend pas en compte les délais de mise en œuvre et si elle cherche à atteindre trop vite des résultats trop ambitieux. Pour écarter ces obstacles il faut une étroite interaction entre l'élaboration de la stratégie industrielle et la politique économique globale dans sa navigation à travers les contraintes macroéconomiques. Si non la mobilisation convergente qui est recherchée peut faire place à une exacerbation des rivalités entre les groupes d'intérêts catégoriels. On peut raisonnablement penser que le Plan est le lieu privilégié pour repérer les principaux écueils sur la route, pour définir clairement les compromis à solliciter et les règles du jeu à instaurer.

L'effort accru d'investissement, nécessaire pour transformer profondément l'industrie, pose des problèmes qui illustrent les dangers auxquels on doit s'attendre, tout en soulignant le bien fondé de la stratégie à terme. Sur les graphiques 7a et 7b sont décrites les conséquences macroéconomiques possibles d'un supplément d'investissement de 23,7 mds F 1970, étalé sur la période de 1983-87 conformément au profil indiqué. Deux orientations différentes de cet investissement sont étudiées selon qu'il est destiné à satisfaire simultanément les demandes intérieure et extérieure ou qu'il privilégie la reconquête du marché intérieur. La deuxième orientation est plus favorable que la première à moyen terme pour l'amélioration de l'emploi et la balance courante, moins favorable pour la réduction du rythme de l'inflation. Mais on doit noter la diminution très modeste du chômage à moyen terme (de 30 à 50 000 chômeurs de moins) pour un effort d'investissement pourtant respectable. Ce qui frappe, en outre, c'est la lenteur des créations nettes d'emplois et l'aggravation transitoire de la balance commerciale pendant une période de cinq ans. En effet le contenu en importations des investissements productifs est très élevé pour atténuer puis annuler l'incidence de ce supplément d'importations sur la balance commerciale, il faut attendre le renforcement de l'offre compétitive provenant à la fois des nouvelles capacités de production et de l'augmentation de la productivité incorporée dans les processus de production liés aux nouvelles générations d'équipement.

Connaissant la situation de départ de la balance courante, l'ampleur dramatique du chômage et les forces récessives dans l'économie mondiale, il est clair qu'on ne peut se contenter d'attendre que la modernisation industrielle détende les contraintes macroéconomiques.

#### **II. 1. Combiner politique de modernisation industrielle et politique active de l'emploi**

À court terme la recherche systématique de la compétitivité dans une économie mondiale stagnante ne résout pas le problème de l'emploi mais risque de l'aggraver. Certes on a vu que la stratégie compétitive comporte une amélioration qualitative de la main-d'œuvre favorisant sa mobilité

volontaire anticipée. Mais cet aspect ne compensera probablement pas les économies de main-d'œuvre impliquées par la modernisation des processus de production. Comme les contraintes internationales actuelles ne permettent pas à la France de croître globalement plus vite que le reste de l'Europe, force est d'essayer de créer plus d'emplois pour une même croissance. Or de telles politiques sont difficiles à mettre en œuvre et réservent des pièges.

La méthode dangereuse utilisée dans les années soixante-dix par les pays subissant une forte pression de population active excédentaire a été de gonfler des secteurs refuges dans le tertiaire. Ces expédients sont inflationnistes et établissent durablement les traits d'une société duale selon deux processus possibles : ou bien les emplois ainsi créés sont précaires, mal payés, sans possibilités de promotion, ou bien l'évolution de plus en plus rigide des budgets publics envenime le débat social en séparant ceux qui payent et ceux qui sont assistés.

Il paraît donc opportun de ne pas abandonner l'idée de partage du travail. Il faut, au contraire, lui donner une application à la fois plus souple et plus ambitieuse dans le cadre du Plan avec le souci que la lutte contre le chômage ne pourra être menée que par des moyens très diversifiés. Dans l'industrie elle-même il s'agit chaque fois que c'est possible de profiter de la réorganisation du travail permise par l'automatisation des processus de production pour abaisser la durée du travail. La pratique contractuelle au sein des entreprises doit s'efforcer de trouver les solutions décentralisées au cours de l'élaboration des programmes de développement. L'intensification de l'usage des machines grâce à l'augmentation du nombre d'équipes peut appuyer les gains de temps permis par une meilleure qualité et par l'amélioration des conditions de travail. Ce sont autant de moyens de progresser en flexibilité et de convertir ces progrès en créations d'emploi.

En dehors de l'industrie des possibilités de créations d'emplois socialement utiles existent. Elles supposent toutefois des changements dans les rythmes et le cadre de vie pour augmenter l'efficacité dans la couverture des besoins collectifs. Le bâtiment et travaux publics souvent oublié par les politiques industrielles est pourtant une branche peu coûteuse en importations et fortement créatrice d'emplois ; elle pourrait avantageusement être plus sollicitée qu'elle ne l'a été ces dernières années. La décentralisation territoriale des décisions dans les domaines de la santé, de l'aide aux personnes âgées, de l'animation culturelle, devrait permettre de réduire de lourdes dépenses budgétaires, pouvant être utilisées ailleurs à créer des emplois, en inventant des formes d'organisation locale pour satisfaire des besoins qui le sont à grands frais par des institutions centralisées. Plus fondamentalement l'instauration de centres de décision politique régionaux devrait permettre la création de services d'information sur l'économie régionale et la mobilisation de moyens pour financer une diversité d'activités productives internes à la région, susceptibles de mettre en communication des producteurs et des utilisateurs qui ne le seraient pas sans l'initiative de pouvoirs régionaux. A long terme densifier les relations régionales peut être un facteur permanent de compétitivité.

## **II. 2. Favoriser l'industrie dans la répartition du revenu en période de désinflation**

Un tel objectif est d'autant plus ambitieux que, par le passé, le jeu des contraintes macroéconomiques s'est souvent traduit par une évolution défavorable à l'industrie, ce à travers de

multiples canaux. En termes de prix relatifs d'abord, la valeur ajoutée produite dans l'industrie est captée par d'autres agents économiques : l'opacité du financement de transferts sociaux qui augmentent plus vite que les revenus directs, la pression fiscale tirée par la progression des dépenses publiques plus rapide que celle de la valeur ajoutée (graphique 8B). Les charges financières surtout qui combinent le poids de l'endettement passé et la hausse des taux d'intérêt rendant négatif l'effet de levier.

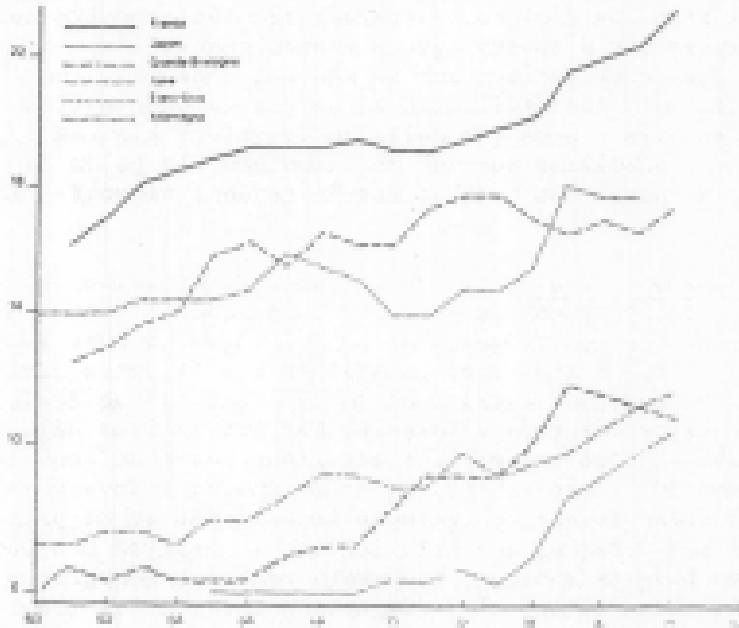
En termes de demande globale, la lutte contre l'inflation privilégie généralement le resserrement de la contrainte monétaire avec ou sans tentative de compression des budgets publics. Lorsque la part des budgets sociaux dans le PIB continue à progresser et que la dette publique s'accroît en termes réels, la restriction de la liquidité se traduit par une hausse spectaculaire des taux d'intérêt. Les entreprises déjà très endettées et incapables de redresser leur autofinancement doivent renoncer à leurs programmes de modernisation. La dynamique de l'investissement continue à être étouffée par des contraintes financières et ne peut pas entraîner la croissance. Lorsque, a contrario, la restriction s'accompagne d'une compression des budgets sociaux, le revenu réel des ménages salariés risquerait de diminuer d'autant plus dangereusement que les transferts sociaux constituent une part de plus en plus grande du revenu disponible des ménages (Graphique 8A). Il en résulterait une stagnation de la consommation des ménages qui ferait glisser l'économie dans un équilibre de sous-emploi à un niveau très élevé de chômage. L'atonie de la demande globale créerait un climat très défavorable à l'innovation industrielle en bouchant les perspectives d'expansion des produits nouveaux.

Face à ce dilemme, il n'est pas surprenant qu'aucune des grandes industries manufacturières ne soit parvenue à relever son taux de rentabilité au cours des années récentes, la tendance générale depuis la moitié des années soixante-dix étant à la baisse, suivie d'une stabilisation puis d'une nouvelle baisse à partir de 1978 (Graphique 9). Le mouvement général est commun avec quelques décalages. Il confirme que l'affaiblissement de la croissance a touché fortement l'industrie manufacturière qui en avait été le moteur. On ne doit pas attacher une trop grande importance aux différences de niveaux, les méthodes d'évaluation du capital n'étant pas toujours identiques d'un pays à l'autre. Cependant on peut remarquer que hormis le Japon, les taux d'investissement dans l'industrie manufacturière se sont sensiblement rapprochés d'un pays à l'autre dans la seconde moitié des années soixante-dix (graphique 10). Le recouplement entre des taux d'investissement groupés et des taux de rentabilité qui demeurent dispersés donne une indication indirecte sur la dégradation des situations financières, tout en suggérant des différences nationales dans les méthodes de financement. On ne sera pas surpris de constater que les entreprises industrielles dont la situation financière est la plus précaire, celles du Royaume-Uni, et à un moindre degré de la France, sont aussi celles dont les taux de rentabilité sont les plus faibles.

On peut approfondir l'analyse des tendances qui se composent pour faire évoluer la rentabilité industrielle et mettre ainsi en évidence l'incidence des relations entre l'industrie et l'économie globale (Tableau 6). La comparaison entre les pays est riche d'enseignements. On remarque

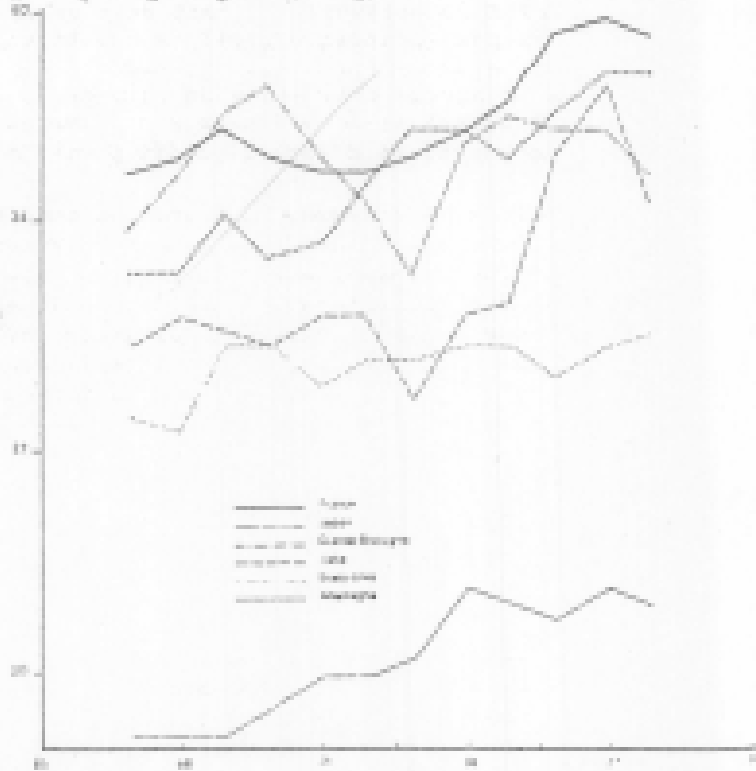
EVOLUTION COMPAREE DES RESTATIONS SOCIALES ET COTISATIONS SOCIALES

GRAPHIQUE 8.A : Part des prestations sociales dans les ressources des ménages.



GRAPHIQUE 8.B :

Part des prélèvements obligatoires dans le PIB (en %) :

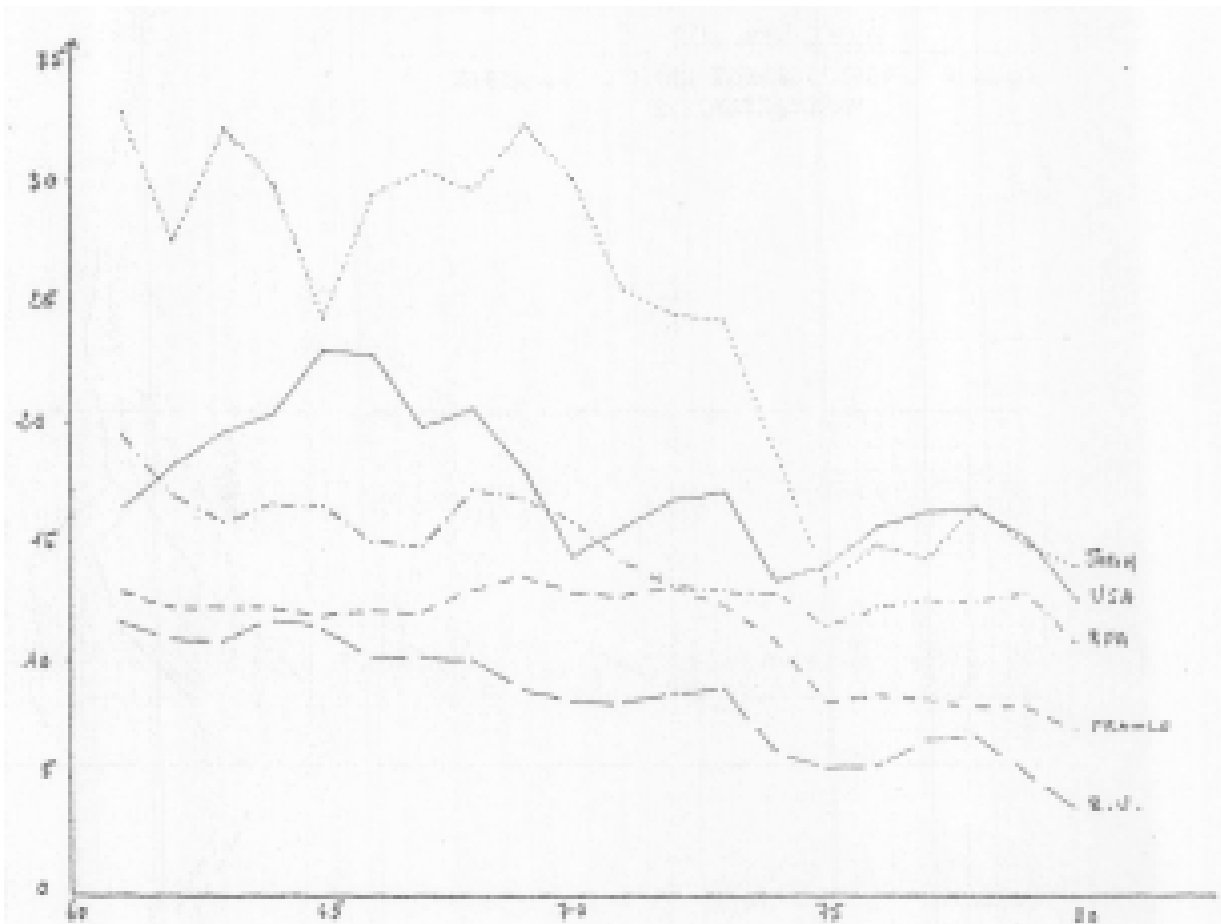


Source : OCDE - Extrait de La crise du système productif INSEE (Déc. 1981)



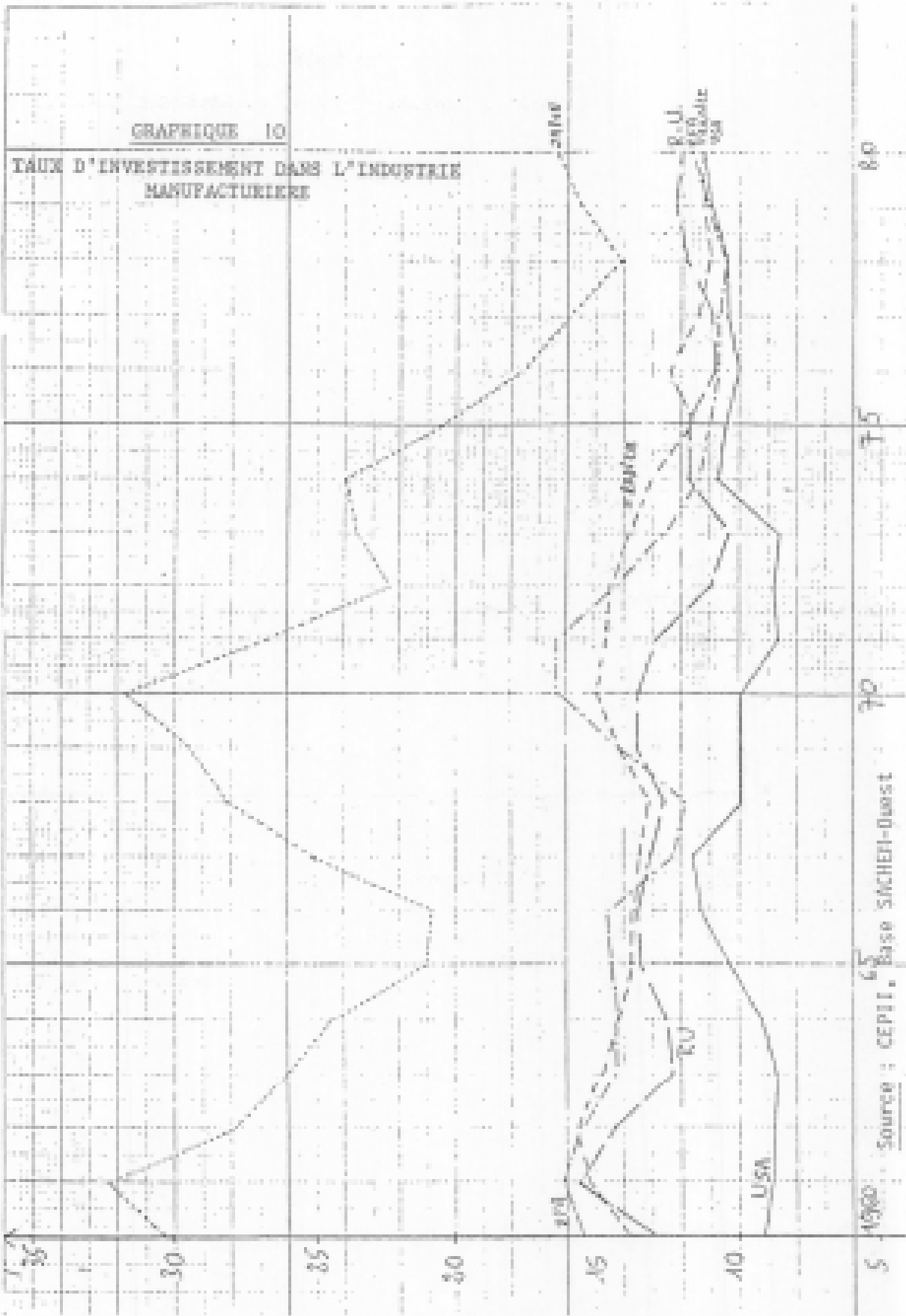
## GRAPHIQUE 9

## TAUX DE RENTABILITE DANS L'INDUSTRIE MANUFACTURIERE



Source : CÉPII, SACHEM-Duest

N.B. : Il s'agit d'un taux de rentabilité économique mesuré par le rapport entre le profit brut (excédent brut d'exploitation) et le stock de capital fixe calculé aux coûts de reproduction et exprimé aux prix courants.



d'abord que le Japon est le seul pays ayant redressé la productivité apparente du capital après le premier choc pétrolier. Cette particularité révèle l'ampleur des restructurations industrielles accomplies dans ce pays et indique bien que les nouvelles techniques ne prolongent pas l'alourdissement de l'appareil productif qui se poursuit dans les autres pays.

La deuxième caractéristique importante oppose la France à la RFA. Elle montre que les incidences respectives du coût salarial interne à l'industrie d'un côté, des prix relatifs de l'autre, sur l'évolution de la rentabilité industrielle sont en sens contraires, alors que l'augmentation de la productivité apparente du travail dans l'industrie est très voisine dans les deux pays. L'interprétation de ce phénomène est claire. L'industrie allemande a bénéficié d'une évolution favorable de ses prix de vente vis-à-vis de ses coûts autres que le coût horaire direct de l'heure de travail. Cela a permis une progression négociée du salaire réel qui a sauvé le climat de coopération entre les salariés et les directions des entreprises. L'industrie française, au contraire, a dû exercer de fortes pressions sur les coûts directs de sa main-d'œuvre pour contrebalancer l'influence défavorable de l'évolution des coûts qu'elle ne contrôle pas. Deux éléments pèsent lourdement dans les coûts externes que subit l'industrie française : d'abord la progression du prix des services qui est la composante la plus rigide de l'augmentation du coût de la vie, qui se répercute dans l'indexation des salaires et que l'industrie ne peut entièrement compenser dans ses prix de vente ; ensuite la hausse en francs des prix des biens d'équipement importés d'Allemagne ou d'autres pays à monnaie forte, hausse qui est la conséquence de la fragmentation du système productif français et qui grève le coût de la reproduction du capital.

Dans ces conditions, modifier les interactions entre industrie et reste de l'économie constitue sans doute une tâche prioritaire, d'autant plus que la politique économique viserait à une désinflation rapide. En effet, aussi souhaitable soit-elle, la désinflation peut s'opérer selon des voies qui aggravent la situation financière de l'industrie, asphyxient les perspectives de croissance, accroissent le déficit budgétaire, déforment les prix relatifs au détriment de l'industrie, provoquent une diminution importante de l'investissement : et freinent les progrès de productivité. Comme plusieurs expériences étrangères l'attestent, il est hors de question d'espérer développer des pôles de compétitivité dans un tel climat. C'est pourtant le risque majeur de toute désinflation rapide, risque qui se transforme en certitude si la désinflation est recherchée par une politique d'inspiration monétariste.

Réussir la désinflation sans provoquer ces effets induits ne peut pas être obtenu par le moyen exclusif de la restriction monétaire. Il faut intervenir sur les conditions de formation des prix et des revenus pour tenter d'infléchir l'évolution des prix relatifs entre l'industrie et le reste de l'économie. Bien que très délicate, cette action est particulièrement nécessaire en France où, on l'a vu, le système de prix tend à évoluer d'une manière défavorable à la rentabilité de l'industrie.

TABLEAU 6 : DECOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DE LA RENTABILITE MANUFACTURIERE

PAYS	PÉRIODE	RENTABILITE DU CAPITAL (1)=(2)+(3)+(4)	EFFET DE LA PRODUCTIVITE DU CAPITAL (2)	EFFET DU COUR SALARIAL REEL (3)	EFFETS DES PRIX RELATIFS (4)
ETATS-UNIS	1963-1968	+ 5,6	+ 3,9	+ 6,2	- 4,5
	1969-1974	- 0,4	- 0,9	+ 1,4	- 0,8
	1974-1977	+ 5,4	- 0,6	+ 1,0	+ 6,0
	1977-1980	- 0,3	- 2,8	- 1,5	- 4,0
FRANCE	1963-1970	+ 0,8	- 0,8	+ 4,0	- 3,4
	1970-1975	- 0,8	- 2,5	- 3,7	+ 2,2
	1975-1980	- 2,8	- 2,0	+ 4,3	- 5,1
R.F.A.	1963-1964	+ 3,4	+ 2,3	+ 1,0	+ 2,1
	1964-1969	+ 0,3	- 0,1	+ 1,9	- 1,7
	1969-1973	+ 5,2	- 2,1	+ 5,4	+ 2,3
	1973-1978	- 0,7	- 1,1	- 1,6	+ 2,0
ROYAUME-UNI	1963-1970	- 3,6	0,0	+ 2,0	- 5,7
	1970-1975	- 0,7	- 2,3	+ 0,7	+ 0,1
	1975-1980	- 5,9	- 3,2	+ 1,3	- 2,4
JAPON	1963-1965	+ 5,5	+ 3,3	+ 1,5	- 4,8
	1965-1970	+ 4,3	+ 1,0	+ 2,8	+ 0,1
	1970-1975	+ 15,0	+ 5,0	- 1,5	+ 5,4
	1975-1980	+ 1,3	+ 4,0	+ 14,1	- 17,8

Source : Calcul CEPII à partir des données de la base SACHEM OUEST

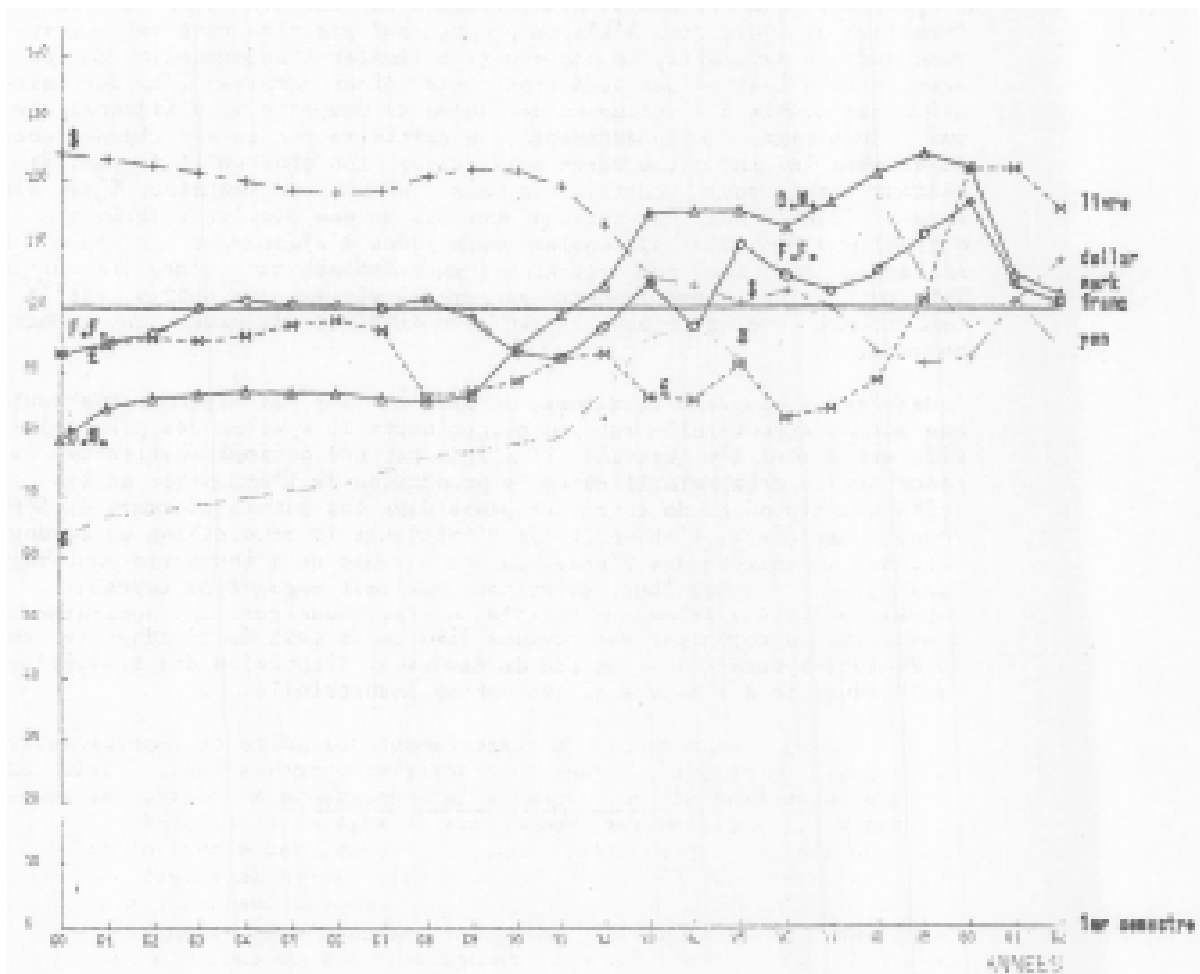
On saisit l'importance des interactions réciproques entre la présence des pôles de compétitivité au sein de l'industrie et les conditions économiques dans les autres secteurs. Les pôles de compétitivité permettent de supporter une monnaie forte vis-à-vis de l'étranger et de faire bénéficier toute l'économie des gains de termes de l'échange. La désinflation vient d'abord à travers l'importation, se transmet au coût de la vie et se consolide dans les coûts de production grâce à une pratique contractuelle qui conserve une marge de manœuvre à l'égard des salaires réels. L'industrie a le rôle directeur dans la formation des salaires. S'ils ne progressent pas plus vite voire moins vite dans le tertiaire, ce secteur peut limiter l'augmentation de ses prix. Encore faut-il que deux conditions soient remplies : le tertiaire privé est soumis à l'influence des pôles de compétitivité industrielle qui y font régner la concurrence ; le tertiaire public est financé pour développer les infrastructures collectives bien plus qu'il ne sert de secteur refuge pour accueillir la main-d'œuvre excédentaire. C'est ainsi que s'établissent des cercles vertueux et des cercles vicieux qui donnent aux économies nationales leurs modes d'ajustement plus ou moins inflationnistes face aux contraintes macroéconomiques. Comme les cercles vertueux des uns entretiennent les cercles vicieux des autres dans la concurrence internationale, il est très difficile de briser ces enchaînements.

Lorsqu'on en comprend la nature, on peut en tous cas affirmer que seule une action structurelle sur les déterminants du système des prix relatifs est à même d'y parvenir. Il s'agit par des actions multiformes de peser sur le prix relatif entre la production de l'industrie et les coûts qui dépendent de ce qui se passe dans les autres secteurs de l'économie nationale. L'objectif est d'infléchir la répartition du revenu national de manière que l'ensemble des acteurs de l'industrie en bénéficie plus qu'aujourd'hui, qu'en tous cas soit regagné le terrain perdu depuis 1975. Dans la mesure où elle pourrait desserrer les contraintes pesant sur la formation des revenus directs au sein de l'industrie, cette évolution serait susceptible de favoriser l'adhésion des travailleurs de l'industrie à l'œuvre de rénovation industrielle.

Cette action, indispensable au renforcement des pôles de compétitivité, est engagée en France. Il faut l'intensifier progressivement. Elle comporte en premier lieu une politique de la concurrence à l'égard des secteurs abrités de la pression des producteurs étrangers et des professions fermées bénéficiant de privilèges institutionnels. Seule une volonté politique sans faiblesse peut faire la chasse aux rentes de situation qui distordent l'allocation des ressources et alimentent les processus spéculatifs éminemment défavorables à l'industrie. Une meilleure connaissance des coûts de production, une plus grande transparence des revenus, un pouvoir accru des associations de consommateurs et d'usagers, un pouvoir fiscal très ferme, sont quelques uns des moyens pour avancer dans cette voie. En second lieu, un transfert partiel des charges sociales et fiscales imputées à l'industrie sur l'ensemble de la collectivité est favorable à l'effort national de rénovation industrielle. En troisième lieu l'allègement des charges financières est peut-être à court terme l'inflexion qui aurait la plus forte influence. Elle dépend à la fois des dispositions spécifiques pour financer l'investissement industriel et des marges de manœuvre de la politique monétaire. À terme elle serait évidemment consolidée par les progrès dans les autres actions structurelles.

## GRAPHIQUE 11 :

TAUX DE CHANGE. REELS DES GRANDES MONNAIES(\*) (Base 100 = moyenne de l'OCDE)



Source : CEPII, base CHELEM-P.I.B.

(\*) Disparités de pouvoir d'achat au niveau du P.I.B., calculées par rapport à la moyenne de l'OCDE à partir de données du projet I.C.P. (Kravis I.B., Heston A. et Summers R., "World Income and Product, International Comparisons of Real Gross Domestic Product", the Johns Hopkins University Press, Baltimore et Londres, 1982). Pour le premier semestre 1982, estimations à partir des Perspectives Économiques de l'OCDE (n°31, juillet 1982).

### III. 3. Une politique de change associée à la stratégie compétitive.

La rentabilité de l'industrie et ses marges de manœuvre pour développer des innovations techniques ne dépendent pas seulement de ses relations internes et de ses rapports avec les autres secteurs de l'économie nationale. Ces caractéristiques sont décisivement influencées par la politique du taux de change dans un environnement monétaire instable. Une expérience assez riche a été acquise sur les réactions des économies nationales aux fluctuations des monnaies depuis le début de la période des changes flottants. Cette expérience permet d'affirmer que la conduite du taux de change entretient des relations étroites avec les transformations de l'industrie. L'évolution conjointe du profit, de l'investissement et du renouvellement des capacités de production de l'industrie a une grande place dans les cercles vertueux ou vicieux déclenchés par les mouvements du taux de change. Or la politique du change est particulièrement délicate, car c'est peut-être le terrain où la pression des marchés financiers internationaux, les objectifs à court terme de la politique monétaire et les conséquences à moyen terme sont les plus contradictoires.

La conclusion la plus nette et la plus brutale des expériences monétaristes, menées en Belgique et au Royaume-Uni notamment, est qu'un taux de change surévalué trop longtemps conduit sûrement à un désastre industriel. Ces expériences confirment a contrario que le taux de change est l'instrument macroéconomique auquel l'industrie est le plus directement sensible. C'est bien pourquoi la politique de change ne devrait pas être submergée par des considérations immédiates. Le jugement porté sur le réalisme de la politique de change dans une perspective longue doit tenir compte de l'ensemble des rapports économiques étudiés plus haut qui influencent la rentabilité des entreprises industrielles. Un taux de change peut être surévalué parce que le système des prix relatifs internes à l'économie nationale est défavorable à l'industrie, parce que la spécialisation du système productif rend le volume du commerce extérieur très sensible aux variations marginales dans les conditions de la concurrence internationale, parce qu'il est trop élevé pour l'effort d'investissement qui est demandé aux entreprises industrielles. Dans ces circonstances le secteur manufacturier est pris en tenaille. La concurrence qu'il rencontre l'empêche de dégager des capacités financières suffisantes pour réaliser ses projets d'investissement. S'il augmente ses prix pour rétablir ses profits, il subit une amputation de son marché sous la poussée des importations. Manque d'investissement et croissance insuffisante du marché réduisent les gains de productivité. Ainsi la désinflation à court terme que l'on espère de la surévaluation de la monnaie n'est pas toujours au rendez-vous avec l'ampleur attendue si la réaction des entreprises consiste à sauvegarder leurs marges. Mais surtout la désinflation à court terme est fallacieuse si le ralentissement des gains de productivité sème les germes de l'inflation future et si la perte des marchés rentables provoque une disparition d'entreprises et éventuellement de branches entières, diminuant encore la qualité de la spécialisation.

## UNE COMPARAISON FRANCE/RFA : EFFET D'UNE APPRECIATION DE 5 % DE LA PARITE

TABLEAU 7.A : Résultats de simulation, d'un modèle macroéconomique

TABLEAU 7.A : Résultats de simulation d'un modèle macroéconomique

Écart moyen en pourcentage sur neuf ans	France	RFA
Production secteur 1*	- 1,8	- 1,4
Production secteur 2*	- 1,8	- 0,7
Prix consommation*	- 1,7	- 1,5
Prix production secteur 1*	+ 8,5	- 8,8
Taux de profit secteur 1**	- 8,0	+ 8,0
Investissement secteur 1*	- 0,8	+ 0,5
Productivité secteur 1*	- 1,8	+ 8,1
Salaires secteur 1	- 1,6	- 1,4

Écart en points de base de neuf ans	France	RFA
Balance commerciale (en valeur)	- 51 Md F	- 18,1 Md DM
Balance commerciale (en volume)	- 23 Md F	+ 4,7 Md DM
Emploi secteur 1 (milliers)	- 635	- 1 090
Emploi secteur 2 (milliers)	- 540	- 778

\* : Taux de croissance.

\*\* : Niveau.

Secteur 1 : secteur international.

Secteur 2 : secteur domestique.

Source : M. AGLIETTA, A. ORLEAN, G. OUDIZ  
Revue Economique, Vol. 32, n° 4, Juil. 1981.

TABLEAU 7.B : Les cheminements de quelques variables significatives

	Écart <sup>1</sup> par rapport au compte de référence, suite à une appréciation de 10 % du franc					
	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Production intérieure brute (%)	- 8,4	- 8,4	- 8,4	- 8,4	- 8,8	- 1,0
Prix à la consommation (%)	- 9,7	- 1,4	- 3,8	- 3,2	- 3,3	- 3,3
Balance commerciale en valeur (milliards de F)	+ 3,9	- 4,9	- 18,6	- 11,8	- 11,4	- 15,9
Compétitivité <sup>2</sup> des produits industriels (%)	- 4,8	- 3,8	- 5,3	- 5,1	- 4,9	- 4,3

1. Avec le volume de la production intérieure brute serait en 1982 de 0,6 %, inférieur au résultat donné par ce compte.  
2. Sur la signification de ce terme, voir annexe p. 52.

Source : M. AGLIETTA, A. ORLEAN, G. OUDIZ - Economie et Statistique n° 119  
(Février 1980).

Revenant sur la détérioration continue des marges à l'exportation évoquées dans la première partie (Graphique 6) depuis 1977, on ne peut s'empêcher de s'interroger sur la pertinence de la politique de change passée. Il apparaît notamment que la politique du franc fort entre la fin de 1976 et le milieu de 1980 a détérioré à la fois et rapidement la compétitivité des prix français et les marges des exportateurs. Si, en outre, on remarque que l'évolution du franc à partir de la fin de 1980 n'a fait que compenser la variation relative des coûts salariaux unitaires vis-à-vis de la R.F.A., on peut conclure que non seulement les séquelles de la politique passée n'ont pas fini de se faire sentir mais encore qu'aucune politique de change à moyen terme n'a été définie jusqu'ici. L'observation des niveaux de taux de change réels confirme que le franc français est devenu fortement surévalué entre 1977 et 1980 (Graphique 11). Compte tenu de la longueur des délais de réaction du volume des



exportations et des importations aux variations des prix relatifs des produits français et étrangers, l'industrie subit encore aujourd'hui les séquelles de cette surévaluation. En outre, le franc s'est déprécié en termes réels depuis 1980 vis-à-vis du dollar et de la livre sterling. Mais comme il ne s'est pas significativement déprécié en termes réels vis-à-vis du mark et que la structure du commerce extérieur rend la France beaucoup plus sensible aux conditions de la concurrence à l'égard de l'Allemagne que du monde anglo-saxon, les contraintes de change demeurent sans doute trop sévères pour de nombreuses branches.

On peut préciser les conséquences sectorielles à moyen terme des modifications du taux de change à l'aide de simulations (Tableau 7A et 7B). Une comparaison entre la France et l'Allemagne, lorsque leurs monnaies s'apprécient respectivement d'un même montant, fait apparaître le contraste dans la manière dont ces deux économies absorbent la contrainte de change. Moins bien spécialisés et plus soumis aux pressions inflationnistes des secteurs abrités, les secteurs exposés de l'économie française ne peuvent éviter la détérioration de leurs profits et la baisse de leur productivité. Finalement l'appréciation du franc aggrave le déficit du commerce extérieur de la France, alors que l'appréciation du mark améliore l'excédent commercial de l'Allemagne. Le profil d'évolution de la balance commerciale montre bien le divorce entre les effets à court terme et à moyen terme. La balance commerciale s'améliore pendant la première année qui suit l'appréciation du franc, mais cette évolution se retourne ensuite et la détérioration ne fait que se creuser pendant les cinq années suivantes.

Il est possible d'étudier plus en détail la différenciation des contraintes subies par l'industrie à partir d'une même évolution du taux de change (Tableau 8). Les secteurs les plus atteints sont les secteurs lourds dont la production est peu différenciée, dont les marchés sont en faible croissance et qui par conséquent sont très sensibles aux variations de prix. Mais la contraction très importante de l'investissement dans ces secteurs se répercute sur les industries de biens d'équipement déjà fragiles. Bref, une surévaluation du franc déclenche des réactions en chaîne disloquant la structure industrielle et allant totalement à l'encontre de tout ce qui a été dit dans ce texte sur la formation des pôles de compétitivité.

C'est le taux de change réel, c'est-à-dire corrigé des différences d'inflation, qui importe dans l'évolution des structures industrielles et qui ne doit pas être surévalué. C'est bien pourquoi la poursuite de la désinflation en maintenant le taux de change nominal dans la grille des parités du système monétaire européen est à l'heure actuelle la moins mauvaise solution. En effet la configuration des taux de change qui ne dépend pas de la France, à savoir le dollar élevé, le yen excessivement bas et le mark relativement faible, est très contraignante. Des degrés de liberté supplémentaires pourraient résulter d'un mouvement de baisse du dollar.

TABLEAU 8  
DES SECTEURS INDUSTRIELS INEGALEMENT SENSIBLES AUX CONTRAINTES DE CHANGE

Ecarte annuels moyens en % par rapport au compte de référence sur la période 1980-1985 à la suite d'une appréciation de 10 % de franc			
Variables	Biens intermédiaires	Biens d'équipement	Biens de consommation
Prix à la production	- 4,8	- 3,4	- 3,8
Prix à l'exportation	- 7,1	- 3,2	- 3,4
Prix à l'importation	- 7,9	- 5,6	- 8,2
Compétitivité	- 2,9	- 6,8	- 4,6
Production (volume)	- 4,0	- 1,4	- 2,5
Exportations (volume)	- 11,5	- 3,2	- 5,5
Importations (volume)	- 3,6	- 2,2	- 5,0
Investissement (volume)	- 23,0	- 1,7	- 7,2
Excédent brut d'exploitation des entreprises	- 15,5	- 4,6	- 8,1
Productivité apparente du travail	- 2,3	- 0,2	- 0,8
Coûts salariaux par unité produite	- 1,5	- 3,0	- 2,5

Source : M. AGLIETTA, A. ORLEAN, G. OUDIZ : Economie et Statistique n° 119 (février 1980)

Cependant le taux de change ne peut tout faire. L'essentiel est de pouvoir financer les importations supplémentaires de biens d'équipement impliquées par le démarrage de la politique industrielle, tout en réduisant le déficit de la balance commerciale gonflé par les distorsions de change résultant des perturbations monétaires internationales. Des mesures appropriées dans le cadre de la CEE pour réduire les importations excessives de biens de consommation en provenance du reste du monde s'avèrent indispensables pour maîtriser des tensions qui atteignent une intensité insupportable et pour préserver les chances d'un essor d'une Europe des projets industriels.

## CONCLUSION : REVITALISER L'ECONOMIE CONCERTEE

Ce texte a été soutenu par une idée essentielle. L'entreprise est le cœur de la rénovation industrielle. Le succès ne pourra venir sans un large accord sur la place de l'industrie et de ses entreprises dans la

nation. L'entreprise doit pleinement assumer son rôle moderne qui est d'être un lieu d'intégration sociale et pas seulement une machine à produire et à vendre. Etre un lieu d'intégration sociale veut dire pour les entreprises incorporer une partie des coûts sociaux et des aspirations des salariés dans la planification de leur développement. Or le régime de croissance qui s'est épanoui après la seconde guerre mondiale a évolué dans le cadre d'une économie mixte qui a séparé l'économique et le social. L'industrie a eu tendance à rejeter systématiquement sur l'État la gestion des coûts sociaux de la mobilité et de l'insécurité économique des travailleurs. La crise a montré que le changement du contexte mondial rendait cette séparation dommageable à une stratégie globale tournée vers la compétitivité. Lorsque le maintien d'une croissance rapide n'a plus été possible, les compromis qui stabilisaient les positions respectives des groupes sociaux se sont dégradés. Les coûts sociaux ont augmenté irrésistiblement et ont fait retour sur l'industrie par de multiples canaux. Figurer les avantages acquis est devenu l'enjeu des conflits catégoriels. Ce blocage de la concertation ne peut se détendre sans de nouvelles règles du jeu.

En mettant l'accent sur l'organisation, l'approche par les pôles de compétitivité cherche à relancer le débat. L'autonomie de décision des entreprises et l'établissement de médiations nouvelles en leur sein, vis-à-vis des autres entreprises, à l'égard des autres institutions de la collectivité nationale, participent ensemble au fonctionnement d'une société concertée. Construire progressivement les formes d'organisation permettant de mobiliser productivement l'innovation technique ne va plus sans une interaction étroite entre l'économique et le social. Dans cette perspective le rôle de l'État est lui-même appelé à se transformer : moins d'actions ponctuelles constituant des sédimentations de droits acquis et plus de cohérence dans les moyens ; moins d'implications en tant qu'arbitre pour trouver des compromis entre des intérêts catégoriels mais une plus grande capacité à définir des règles sociales qui aient une vertu mobilisatrice à l'intérieur de la nation. Donner un horizon à long terme aux agents de la vie économique en posant des orientations structurelles précises, maintenir la continuité des objectifs en ayant le souci des délais nécessaires pour les atteindre et en leur subordonnant la politique conjoncturelle, sont des conditions de la crédibilité. Cette crédibilité qui donne sens à l'effort national ne peut être atteinte que si les pratiques de l'État d'un côté, les comportements et les formes d'organisation dans la société civile de l'autre, se transforment ensemble et s'influencent réciproquement. Cette métamorphose de l'économie concertée définit peut être l'une des rares issues viables à la crise actuelle des sociétés industrielles.

## **BIBLIOGRAPHIE**

ABERNATHY W.J. (1978),

*The productivity dilemma*. The Johns Hopkins University Press. Baltimore and London.

AGLIETTA M. (1982),

*Régulation et crises du capitalisme. L'expérience des États-Unis*. Calman Lévy 2ème édition.

AGLIETTA M. (1982),

Les configurations de l'économie mondiale. "Dynamique des grandes économies" (SACHEM-OUEST). Note CEPII ronéotypée n° 1982.V.003/N, Janvier.

AGLIETTA M., ORLEAN A. (1982),

*La violence de la monnaie*. P.U.F., Paris.

AGLIETTA M., ORLEAN A., OUDIZ G. (1980)

« L'industrie française face aux contraintes de change ». *Economie et Statistique*, n° 119, Fév., pp. 35-63.

AGLIETTA M., ORLEAN A., OUDIZ G. (1980),

« Contraintes de change et régulations macroéconomiques nationales ». *Recherches Economiques de Louvain*, vo 1. 46, n° 3, Septembre, pp. 175-206.

AGLIETTA M., ORLEAN A., OUDIZ G. (1981)

« Des adaptations différenciées aux contraintes internationales ». *Revue Économique*, n° 4, Juillet, pp. 660-712.

AGLIETTA M., OUDIZ G. (1982),

Problématique pour des scénarios de l'économie mondiale. "Dynamique des grandes économies". Note CEPII, n° 1982.V.032/N, Avril.

ARTUS P., BISMUT C., DEBONNEUIL M. (1981),

« La pénétration étrangère sur le marché français vingt années plus une ». *Economie et Statistique* n° 135, Juillet-Aout, pp.3-20.

BAILLY M. (1982),

Références macroéconomiques pour comprendre l'évolution de nos échanges avec l'Allemagne. Note ronéotypée Ministère du Commerce extérieur. Centre d'observation et de prévision. 10 Juin.

BALASSA B. (1967),

*Trade liberalization among industrial countries : objectives and alternatives*. Mac Graw Hill, N.Y.

BEAUJOLIN F. (1982),

*Vouloir l'industrie. Pratique syndicale et politique industrielle*. Les Editions Ouvrières, Paris, Mai.

BERTHELEMY J.C., BESNAINOU D., BRENDER A., EWENCZYK P. (1980),

« Vers des limites financières à la croissance. Une analyse des déséquilibres de paiements internationaux. » *Economie et Prospective internationale*, n° 3, Juillet.

BOYER R. (1982),

« Les transformations du rapport salarial dans la crise : Une interprétation de ses aspects sociaux et économiques ». Actes du Colloque "Politiques d'emploi et rapports sociaux de travail". Dourdan 10-11 Décembre 1980. Maspéro, Paris.

BOYER R. (1982),

Stratégie syndicale, rapport salarial et accumulation de mai 1968 à juin 1982. Note CEPREMAP n° 8222. Septembre.

BOYER R., MISTRAL J. (1983),

*Accumulation, inflation, crises*. P.U.F., Janvier, 2ème édition.

BOYER R., PETIT P. (1979),

Productivité et emploi : ÉVOLUTION récente' et perspectives. Un bilan des travaux récents et d'une première étude statistique sur six pays de la CEE. Note CEPREMAP n° 7924, Novembre.

BOYER R., PETIT P. (1980),

« Emploi et productivité dans la CEE ». *Economie et Statistique*, n° 121, Avril-Mai, pp. 35-59.

BOYER R., PETIT P. (1981),

« Progrès technique, croissance internationale : un modèle d'inspiration kaldorienne pour six industries européennes ». *Revue Économique*, Vol. 32, n° 6, Novembre, pp. 1113-1153.

BOYER R., PETIT P. (1981),

Le progrès technique dans la crise : ses déterminants et son impact sur l'emploi. Note CEPREMAP 8204, en cours de révision.

BOYER R., PETIT P. (1982),

Favoriser la productivité pour accroître l'emploi? Du danger des idées reçues. VIème Colloque "Economie du Travail" C.N.R.S. - Université sur le thème : "Les politiques d'emploi". Nancy 4/5/ Février.

BOWLES S. (1982)

"The post-keynesian capital-labor stalemate". *Socialist Review*, n° 65, Vol. 12, n° 5, Septembre-Octobre, pp.45-72.

BOWLES S., GORDON D.M., WEISSKOPF T.E. (1982),

Hearts and minds : a social model of aggregate productivity growth in the United States, 1948-1979. Octobre.

BROCLAWSKI J.P., de VILLEPIN R. (1977),

« La mutation des échanges extérieurs de la France depuis 1970 ». *Economie et Statistique*, Novembre, pp.

BUSINESS WEEK (1982),

"Quality : the U.S. drives to catch up". Special report, November 1, pp. 44-50.

BUZZEU R.D. (1978),

"Product Quality. The Strategic Planning Institute", *The Pimsletter on business strategy*, n° 4, Cambridge Ma.

CAMUS B., MULLER P. (1982),

« Les comptes des sociétés industrielles en 1980 : la rechute ». *Économie et Statistiques*, Février.

CATINAT M. (1982),

Equations de commerce extérieur du modèle DMS 3. Cas des produits industriels. Note ronéotypée INSEE, Service des Programmes, n° 320/394, 23 Février.

CATINAT et alii (1980),

« Variations sur la croissance et l'emploi à moyen terme. » *Economie et Statistique.*, n° 126, Octobre.

CAUSSATL. (1981),

Croissance, emploi, productivité dans l'industrie américaine (1899-1976). Note Ronéotypée, Septembre.

CENTRE D'ETUDES ET DE PREVISION (1981),

*La compétitivité internationale des industries françaises au seuil des années 1980.* Etudes de politique industrielle. Documentation Française.

C.E.P.I.I. (1979),

« La concurrence industrielle à l'échelle mondiale ». *Economie Prospective Internationale*, n° 00, Juin.

C.E.P.I.I. (1980),

« Spécialisation et adaptation face à la crise (États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni) ». *Economie Prospective Internationale* n° 1, Janvier.

C. E. P. I. I. (1980),

« États-Unis : croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire. » *Economie et Prospectives Internationale*, n° 2, Avril.

C. E. P. I. I. (1982),

*L'économie mondiale 1970-1990, la troisième révolution industrielle.* Economica, Décembre.

CHANDLER A.D. Jr., DAEMS H. (1980),

*Managerial hierarchies.* Harvard University Press, Cambridge Ma.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN (1982),

La politique industrielle, évolution récente et perspectives pour le IXe Plan. Note ronéotypée, Septembre.

COMMISSARIAT GENERAL DU PLAN (1982),

Préparation du IXe Plan. Quelques scénarios d'évolution à moyen terme. Note de synthèse ronéotypée, Novembre.

COMIUSSARIAT GENERAL DU PLAN (1982),

Le développement des activités productives. Rapport de la Commission n° 2 pour la 1ère phase de préparation du IXème Plan, Décembre, Note ronéotypée.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1979),

L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole 1973 à 1978. *Economie Européenne*, N° Spécial.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1981),

Cinquième programme de politique économique à moyen terme. *Economie Européenne*, n° 9. Juillet.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1982),

« Convergence économique et système monétaire européen. » *Economie Européenne*, n° 12, Juillet, pp. 13-22.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES (1982),

« Coûts salariaux par unité dans l'industrie. » *Economie Européenne*, n° 11, Mars, pp. 99-108.

COMPTES DE LA NATION (1982),

« 1981 : une année difficile pour l'industrie. » *Economie et Statistique*, n° 146, Juillet-Août.

COLMANT J. et alii (1982),

« L'appareil productif et les modifications de l'environnement économique. » *Economie et Statistique*, Avril.

CORTET C., DEBONNEUIL M. (1980),

- « La balance des paiements depuis 1973. » *Economie et Statistique*, n° 119, Février, pp. 65-88.
- DAHRENDORF R. (1982),  
*La crise en Europe*. Fayard, Paris.
- DALLERAC H., MICHA B. (1982),  
 « Contribution à de nouvelles agrégations des secteurs de l'industrie », *Cahiers économiques et monétaires*, n°15, Banque de France, pp. 71-155.
- DEBONNEUIL M., STERDYNIAK H. (1982),  
 « Apprécier une dévaluation ». *Economie et Statistique*, n° 142, Mars, pp.41-61.
- DIDIER M. (1982),  
 « Crise et concentration du secteur productif ». *Economie et Statistique*, n° 14, Mai.
- DOSI G. (1982),  
 “La circolarità tra prog'esso tecnico e crescita. Alcune osservazioni sulla "legge Verdoorn-Kaldor"”. *L'industria nuova serie*, anno III, n° 2, Avril-Juin, pp. 233-245.
- DUCHAMIP M. (1982),  
 Jalons d'une politique de coopération technologique avec les pays en voie de développement. Ministère de la Recherche et de l'Industrie.
- DUTAILLY J.C. (1981),  
 « La crise du système productif ». *Economie et Statistique*, n° 138, Novembre, pp. 3-20.
- ETHIER W. (1979),  
 “Internationality decreasing costs and world trade”. *Journal of International Economies*, n° 9, Février.
- EWENCZYK P. (1982),  
 Contrainte extérieure, change et dualité : le cas du Japon, Dynamique des grandes économies (SACHEM OUEST). Mars.
- FREEMAN Ch. (1981),  
 “Introduction”. *Futures*, Vol. 13, n° 4, August, pp. 239-245.
- FREEMAN Ch., CLARK J. and SOETE L. (1981),  
 “Long waves, inventions, and innovations”, *Futures*, Vol. 13, n° 4, August, pp. 308-322.
- FOUET M. (1980),  
 « Les États-Unis Une économie dominante dans une période de transition ». *Notes et Etudes Documentaires*, n° 4573-4574, 19 Mai.
- GAUDIN Th. (1982),  
 Comment naissent les produits industriels? Dix exemples de petites et moyennes industries. Ministère de l'Industrie.
- GLYN A. (19 ),  
 The productivity slowdown : A marxist view. Note ronéotypée.
- HANAPPE P. (1978),  
 La génétique des branches dominantes dans l'économie. Prospective et Aménagement, Février.

- HANNOUN M. (1982),  
« Les comptes de l'industrie en 1981 ». *Collection de l'INSEE*, série C 104, Août, pp. 7-52.
- HAUDEVILLE B. (1980),  
« Chômage et inflation dans les pays industrialisés en régime de croissance lente ». *Revue Economie Industrielle*, n° 12, 2ème trimestre.
- HOLLAND S. (1978),  
*Beyond capitalist planning*. Basil Blackwell Oxford.
- HUIBAN J.P. (1981),  
La contre-proposition industrielle comme élément de stratégie syndicale (analyse de la période 1973-1980). Thèse de 3e cycle. Université Paris IX DAUPHINE.
- HURBAUER, GARY et CHILAS (1974),  
*Specialization by industrial countries: extent and consequences*. In *The international division of labour problems and perspectives*, ed. par H.GIERSCH-TUBINGEN.
- INSEE (1981),  
Les effets macroéconomiques d'un supplément d'investissement dans les entreprises nationales est une illustrative. Note ronéotypée Service des Programmes, n° 320/186. 20 Août.
- INSEE (1982),  
Le commerce extérieur de la France en 1981-1982. Note ronéotypée Service de la Conjoncture, na 475/356, 24 Septembre.
- INSEE (1982),  
Note technique sur les projections à l'horizon 1988 destinées à amorcer le débat quantitatif du IXe Plan. Note ronéotypée Service des Programmes, n° 320/682, 3 Novembre.
- JOBERT A., ROZENBLATT P. (1982),  
Signification et portée du contrat collectif de branche dans la structuration des relations professionnelles en France. Note ronéotypée, présentée au 6e congrès mondial de l'Association Internationale des Relations du travail, 23-28 mars 1983. Kyoto.
- JOURNAL OFFICIEL (1982),  
L'utilisation de la robotique dans la production et ses perspectives d'avenir, J. O., Vendredi 2 Avril.
- JOURNÉES DE TRAVAIL SUR LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DE LA FRANCE (1982) ;  
Groupe de Travail n° 1 La guerre Économique et ses enjeux technologiques.  
Groupe de Travail n° 2 Le repli industriel en Europe : l'exemple de la France.  
Groupe de Travail n° 3 La synergie recherche-industrie.  
Groupe de Travail n° 4 Appareil de formation et industrie.  
Groupe de Travail n° 5 Les voies du financement.  
Groupe de Travail n° 6 Le rôle moteur du secteur public



Groupe de Travail n° 7 Les atouts du développement industriel : les PMI et le développement régional. Groupe de Travail n° 8 Le dialogue social démocratie industrielle et nouvelle productivité.

Groupe de Travail n° 10 : "Moderniser et développer". Aspects sectoriels. Les actes des journées de travail des 15-16 Novembre sont repris dans *Une politique industrielle pour la France*. La Documentation Française.

KALDOR N. (1972),

"The irrelevance of equilibrium economy", *Economics Journal*, December.

KALDOR N. (1981),

"The rôle of increasing returns, technical progress and cumulative causation in trade and economic growth", *Economie Appliquée*, Tome XXXIV, n° 4. The theory of international.

KAMIEN N. I., SCHWARTZ N. L. (1982),

*Market structure and innovation*. Cambridge University Press.

KINDLEBERGER Ch. P. and LAFFARGUE J.P. ed. (1982),

*Financial crises. Theory, history and policy*. Cambridge University Press.

KRAVIS I. (1971),

The current case for import limitations. In US economic policy in an Interdependent world. Commission on International Trade and Investment Policy. Washington.

KRAVIS I. B., HESTON A., SUMMERS R. (1982),

*World income and product, International comparisons of real gross domestic product*. The John Hopkins University Press, Baltimore et Londres.

KRUGMAN P. (1981),

"Intra-industry specialisation and the gains from trade". *Journal of Political Economy*, Vol. 89, n° 51.

LAFAY G. (1979)

« Remarques sur la compétitivité de longue période ». *Economie et Statistique* n° 102, Juillet-Août.

LAFONT J., LEBORGNE D., LIPIETZ A. (1980)

Redéploiement industriel et espace économique : une étude intersectorielle comparative. Note ronéotypée CEPREMAP, Août.

LAMANT J. (1982),

« Un exemple d'assistance technique ». *Economie et Humanisme*, n° 266, Juillet-Août.

LAWRENCE R. Z. (1982),

De-industrialization and U.S. international competitiveness : domestic and international forces in U.S. industrial performance, 1970-1980. Note ronéotypée présentée à Conference on the political economy of inflation and unemployment, William College, October 19.

LE BAS Ch. (1981),

*Economie des innovations techniques*. Economica. Paris.

LESOURNE J. (1981),

*Les mille sentiers de l'avenir*. Seghers. Paris.

- LIPIETZ A. (1980),  
« Conflits de répartition et changement technique dans la théorie marxiste ». *Economie Appliquée*, Paris-Genève, Décembre.
- LIPIETZ A. (1982),  
« Derrière la crise : la tendance à la baisse du taux de profit. L'apport de quelques travaux français récents ». *Revue économique*, Vol. 33, n° 2, Mars.
- LIPIETZ A. (1982),  
L'échec de la première phase. Le keynésianisme de gauche à l'épreuve. Note CEPREMAP n° 8219, Septembre.
- LOUIS T. (1982),  
Les échanges commerciaux de la France avec la R.F.A. Éléments sectoriels. Note ronéotypée Ministère du Commerce Extérieur, Centre d'observation et de prévision, 11, Juin.
- MANDEL E. (1981),  
“Explaining long waves of capitalist development”. *Futures*, Vol. 13, n° 4, August, pp. 332-338.
- MAURICE M., SELIER S., SILVESTRE J.J. (1982),  
*Politique d'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne*. P.U.F., Paris, Septembre.
- MAUTORT (de) L. (1981),  
La désindustrialisation au cœur du modèle allemand. *Economie Prospective Internationale*, n° 8. Octobre.
- MAUTORT (de) L. (1981),  
La restructuration de l'industrie allemande. Note ronéotypée CEPII ; Réf. 1981.I.148/N. 15 Décembre.
- MAZIER J. (1982),  
La politique industrielle 1974-1981. Essai de bilan. Note ronéotypée. Septembre.
- MENSCH G., COUTINHO Ch. and KAASCH K. (1981),  
“Changing capital values and the propensity to innovate”. *Futures*. Vol. 13, n° 4, August, pp. 276-292.
- MINISTÈRE DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE (1982),  
« Recherche coopération technologique avec les PVD : le rôle des grandes entreprises ». Note ronéotypée Département en coopération pour le développement. 24 Mai.
- MINISTÈRE DU TRAVAIL (1982),  
Journée d'étude sur la réduction de la durée du travail et l'emploi. Document ronéotypé. 24 Juin.
- MINSKY H.P. (1982),  
“The financial-instability. hypothesis capitalist processes and the behavior of the economy”. in *Financial crises*. Kindleberger Ch.P. and Laffargue J.P. ed. Cambridge University Press. pp. 13-38.
- MINSKY H.P. (1982),  
“Can "it" happen again? A reprise”. *Challenge*, July-August. pp. 5-13.

- MISTRAL J. (1978),  
« Compétitivité et formation du capital en longue période ». *Economie et Statistique*. N° 97.
- MISTRAL J. (1981),  
« Maîtrise du marché intérieur, compétitivité et redéploiement. Principe de politique industrielle pour la décennie 80 ». Note CEPREMAP n° 8121. Juillet, In H. BOUGUINAT (ed) *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica.
- MISTRAL J. (1981),  
Les dépendances de la France en matière de biens d'équipement. Note CEPREMAP n° 8128. Août.
- MISTRAL J. (1981),  
« Division internationale du travail : quelle crise ? » *Revue Economie Industrielle*, n° 14. 4e trimestre.
- MISTRAL J. (1982),  
La diffusion internationale de l'accumulation intensive et sa crise, In *Economie et Finance Internationales*, Reiffers ed. Dunod. \_
- MISTRAL J. (1983),  
« Impérative compétitivité », *Revue d'Economie Industrielle*. À paraître.
- MORISHIMA M. (1982),  
*Why has Japan "succeeded" ? Western technology and the Japanese*, Cambridge University Press.
- MULLER R.E. (1980),  
"Revitalizing America", *Politics for prosperity*. Touchstone, New York.
- O.C.D.E. (1981),  
Perspectives économiques de l'OCDE. Décembre. n° 30
- O.C.D.E. (1982),  
Groupe spécial du comité de politique économique sur les politiques d'ajustement positives. Politiques d'ajustement positives. 16 Avril, note ronéotypée.
- O.C.D.E. (1982),  
Perspectives économiques de l'OCDE, Juillet. N° 31.
- ORLEAN A, NIVOLET B, EWENCZYK P. (1982),  
« La gauche au pouvoir et l'économie ; réformisme ou transformisme ? » *Babylone* n° O. Février. pp. 21-40.
- PAGE J.P. (1982),  
ÉVOLUTION de nos échanges commerciaux avec l'Allemagne. Note ronéotypée Ministère du Commerce Extérieur. Centre d'observation et de Prévision. 11 Juin.
- PASTRE O. (1980),  
Analyse économique de l'organisation du travail. Gestion de la main-d'œuvre et évolution de la productivité en France. Thèse 3e cycle Université Paris XIII - VILLETANEUSE. Septembre.
- PASTRE O. (1982),

« Informatisation et emploi : de faux débats autour d'un vrai problème ». *Revue d'Economie Industrielle*, n° 16.

PETIT P. (1982),

Désindustrialisation et croissance lente au Royaume Uni. Les éléments du débat. Note ronéotypée Juillet.

PETIT P. (1982),

Définir la nouvelle politique industrielle française : le poids du passé. Note ronéotypée. Septembre.

PRATTEN C.F. (1976),

Labour productivity differentials within international companies, Cambridge University Press, *Occasional Paper* 50.

RALLE P. (1982),

Productivité et croissance : une étude pour l'industrie française. Mémoire de D.E.A Novembre. Université PARIS I-Panthéon-Sorbonne. U.E.R. 02 Economie.

RANCI P., SAMEK M. (1982),

“La crescita industriale negli anni dell'inflazione”. *L'industria*. nuova seria. anno III. N° 2. Avril-Juin. pp. 201-232.

RICHONNIER M. (1982),

Crises et nouvelles technologies : une réponse européenne ? Note ronéotypée. Juillet.

ROSANVALLON P. (1981),

*La crise de l'Etat-providence*. Seuil. Paris.

ROSENBERG N. (1971),

*The economics of technological change*. Penguin Books.

SIGOGNE P. (1981),

« Place et efficacité des branches : la France face à ses partenaires européens ». *Economie et Statistique*, n° 139, Décembre.

THERET B., URI D. (1982),

« La pression fiscale ; une limite à l'intervention publique ? » *Critiques de l'Economie Politique*, n° 21, Nouvelle série. Octobre-Décembre, pp. 3-56.

THIRLWALL A.P. (1982),

« The Harrod trade multiplier and the importance of export-led growth », *Pakistan Journal of Applied Economies*, Vol. 1, n° 1.

VALLI P.P. (1982),

Changements technologiques, emploi, qualification, formation. Note ronéotypée présentée au Colloque du Centre Européen pour le Développement de la Formation Professionnelle, 24-26 novembre, Berlin.

YOUNG A. (1928),

« Increasing returns and economic progress, *Economic Journal*, n° 38.

Plan INTERIMAIRE (1981),

Stratégie pour deux ans 1982-1983. Projet de Loi, Novembre La Documentation Française, Paris.

TABLE RONDE n° 2 (1982),

La concurrence internationale sur nos marchés intérieurs. Note Ronéotypée.