

L'acier peut-il réveiller la politique industrielle européenne ?

par [Sarah Guillou](#)

La question de la sidérurgie européenne était à l'ordre du jour du Conseil européen « Compétitivité » qui s'est tenu le lundi 29 février 2016. Une des conclusions de ce Conseil a été l'expression d'une demande de réduction de deux mois des enquêtes anti-dumping. Cette demande fait suite à la lettre adressée le 5 février par les ministres de 7 pays européens, dont la France, l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni à la Commission européenne, l'exhortant de prendre des mesures de protection du secteur sidérurgique vis-à-vis de la concurrence jugée déloyale de la Chine et de la Russie.

La sidérurgie, successivement moteur du développement industriel en Europe, moteur de la cohésion européenne avec la CECA (Communauté européenne du charbon et de l'acier) pour devenir ensuite le théâtre des vents violents de la globalisation puis symbole du recul industriel de l'Europe sera-t-elle le secteur du retour de la politique industrielle européenne ?

Rétrospectivement, on peut se demander si les difficultés de la sidérurgie européenne, à la fois soumise au contrôle tatillon de la Direction de la concurrence européenne et aux importations chinoises à bas coût, ne sont pas en partie le symptôme d'une politique industrielle européenne défaillante, coincée entre une politique de la concurrence très active et une politique commerciale timorée ?

De fait, l'histoire de la sidérurgie européenne retrace assez fidèlement l'histoire de la politique industrielle européenne : centrale et sectorielle à l'heure de la CECA,

autorisant de nombreuses aides publiques au secteur à titre dérogatoire, elle devint ensuite principalement horizontale et subordonnée à la politique de concurrence. Finalement, elle n'a trouvé son exercice qu'aux moyens de la politique commerciale en réponse à l'intensification de la concurrence des pays émergents. Dans la sidérurgie, depuis les années 1980, aucune mesure d'alliances ou de regroupement européen n'a été envisagée, aucun plan européen de rationalisation des capacités de production n'a limité la diminution des emplois de la sidérurgie européenne. Cette diminution a été de concert avec l'évolution de la spécialisation du continent sur les produits d'acier à haute technicité. Mais même ces emplois-là sont aujourd'hui menacés. Une autre politique industrielle pourrait-elle les sauver ?

L'état du secteur en Europe

Le secteur de la sidérurgie rassemble aujourd'hui 360 000 emplois dans l'Union européenne. Le secteur européen a perdu près d'un quart de sa main-d'œuvre depuis 2009 et les suppressions d'emplois ont accéléré : 3 000 emplois supprimés au cours des 6 derniers mois.

En termes de production, la sidérurgie génère 180 milliards de chiffres d'affaires produisant 170 millions de tonnes sur 500 sites de production dans 23 Etats membres. Si on considère les pays européens pris isolément, l'Allemagne est à la 7^e place, l'Italie à la 11^e et la France à la 15^e place dans le classement des producteurs d'acier. Le secteur est dépendant des importations de minerais de fer et d'alumine ainsi que du charbon. Fort heureusement, la baisse des prix de ces matières premières a accompagné la baisse du prix de l'acier. L'industrie est très capitalistique nécessitant des investissements importants. En même temps, le transport de bobines d'acier et de produits plats est peu onéreux, ce qui rend les importations plus aisées.

La crise économique de 2008 s'est répercutée en cascade sur le secteur, les produits de l'acier constituant des consommations intermédiaires de nombreux secteurs de l'industrie mais aussi de la construction. Par ailleurs, les acteurs européens font face à des contraintes environnementales plus élevées qu'ailleurs. L'industrie sidérurgique étant très émettrice de CO₂, elle est très sensible au prix du carbone et au changement de réglementation. La sidérurgie est un acteur clé du système d'échanges de quotas d'émissions de gaz à effet de serre européen et si la crise a permis au secteur d'engranger des bénéfices par la vente de surplus de droits d'émissions, les acteurs aujourd'hui en difficulté vis-à-vis de leurs concurrents non-européens seront très sensibles à la prochaine réforme du système pour la période 2020-2030.

Certaines entreprises sont aujourd'hui en grande difficulté. C'est le cas d'Arcelor Mittal qui a annoncé une perte record pour 2015 (près de 8 milliards d'euros), notamment en raison de la nécessité de déprécier ses mines et ses stocks d'acier. L'entreprise, qui est très endettée en raison de ses acquisitions nombreuses en Europe, envisage de fermer des usines. De son côté Tata Steel a fermé des sites britanniques. Au Japon, Nippon Steel qui vient de monter au capital du français Vallourec et s'apprête à racheter le japonais Nisshin Steel, résiste mieux.

Les difficultés du secteur qui a accumulé des capacités excédentaires depuis la crise se sont accentuées avec le retournement conjoncturel chinois. Ainsi, l'année 2015 aura été la première année de baisse (-3%) de la production mondiale (1 622 millions de tonnes) après 5 années de hausse. L'ajustement de la production globale à la baisse de la demande n'a pas été immédiat, les prix ont d'abord constitué la variable d'ajustement. La baisse de la production est le signal de fermetures de site, d'usines comme d'exploitation minière. Elle scelle un cycle de croissance de la production chinoise qui a fortement déstabilisé le marché.

La tornade chinoise

La production chinoise a doublé de volume entre 2000 et 2014 et représente à présent à elle seule plus de deux fois la production combinée des 4 autres plus grands pays producteurs que sont le Japon, l'Inde, la Russie et les Etats-Unis. Cette performance est le résultat d'un soutien massif des pouvoirs publics et du dynamisme de la construction, des investissements d'infrastructure, de la production de machines et d'automobiles du marché chinois et d'un accès privilégié au minerai de fer. La Chine produit près de 50 % de l'acier mondial, soit environ 800 millions de tonnes d'acier. Le deuxième producteur mondial est le Japon avec une centaine de millions de tonnes. La troisième place se dispute entre l'Inde et les Etats-Unis autour de 5%. Si on inclut l'Europe à 28 comme entité alors celle-ci prend la deuxième place avec 10% de la production mondiale (Source: [World Steel Association](#)). Mais le ralentissement de l'économie chinoise et la forte inertie des capacités de production dans la sidérurgie ont créé de larges excédents de capacités que les autorités tentent aujourd'hui de réduire. Les besoins nationaux de la Chine sont de l'ordre de la moitié de sa production, donc elle en exporte l'autre moitié. Ces 400 millions de tonnes représentent deux fois la production européenne. Le prix de l'offre chinoise est, par conséquent, susceptible de bousculer fortement les équilibres des autres pays. Les excédents de capacité sont dirigés vers les marchés étrangers à bas prix pour être écoulés, les exportateurs chinois ne se privant pas de brader leurs produits sidérurgiques. Ainsi les exportations de la Chine en Europe sont passées de 45 millions de tonnes en 2014 à 97 millions de tonnes en 2015, plus que la production allemande de 43 millions de tonnes.

La Chine devrait subir aussi une importante baisse de ses effectifs et certains sites de production ont déjà fermé, submergés par un endettement colossal. Les aciéristes chinois

perdent de l'argent et les faillites des petites unités vont se succéder. Toutefois les grosses unités, très souvent propriété publique, résistent (au prix d'un fort endettement) et deviennent d'agressifs prédateurs non seulement en termes de prix mais également en termes de capacités d'acquisition. Les faiblesses des entreprises européennes les rendent aussi vulnérables aux acquisitions étrangères. China Hebei Iron et Steel Group seraient ainsi sur le point d'acquérir un sidérurgiste serbe, ce qui serait encore un autre moyen d'entrer en Europe.

La réponse politique

Les pouvoirs publics ont longtemps été fortement impliqués dans le secteur sidérurgique. Secteur stratégique pour le développement économique d'après-guerre, le secteur est à l'origine de la construction économique européenne alors que la politique des « petits pas » de Robert Schuman conduisit à placer sous une autorité commune les productions de charbon et d'acier de la France et de l'Allemagne ensuite rejointes par d'autres pays. Le secteur a ensuite longtemps bénéficié de nombreuses subventions et aides publiques entretenant des surcapacités relativement à la demande, estimée aujourd'hui à 10-15 % de la production. Puis, s'émancipant progressivement de la puissance publique, le secteur fut exclu, au milieu des années 1990, de la liste des secteurs en difficulté éligibles aux aides à la restructuration et au sauvetage. Toutefois, les aides d'Etat n'ont jamais complètement disparu mais aujourd'hui, la Commission européenne, *via* la Direction de la concurrence, applique assez strictement le principe de l'investisseur du marché pour juger de la légalité de l'aide publique.

Traquant les distorsions de concurrence sur son propre marché, la Commission européenne a récemment ouvert une enquête sur les aides italiennes (de 2 milliards d'euros) au sidérurgiste Ilva et a exigé de la Belgique qu'elle rembourse 211 millions d'euros d'aides versées au sidérurgiste Duferco. La Commission

avait ouvert une enquête en 2013 sur les aides versées par la « Belgian Foreign Strategic Investments Holding » (FSIH) qui est une instance créée en 2003 par la Société wallonne de gestion et de participations (SOGIPA) afin d'investir dans la sidérurgie. Ces aides versées entre 2006 et 2011 par le gouvernement wallon ont été jugées comme créant des distorsions de concurrence sur le marché européen. En effet, pour la Commission, des investisseurs privés n'auraient pas volontairement procédé à de tels investissements. Ces subventions du gouvernement wallon ont donc constitué une aide créant un désavantage pour les concurrents. La Commission reconnaît que la concurrence étrangère est très forte mais juge que le meilleur moyen d'y faire face est d'avoir des acteurs européens autonomes et solides. Elle fait remarquer qu'en dépit des aides du gouvernement, le groupe Duferco a supprimé toute son activité en Belgique, les aides n'ayant que reporter la sortie d'une entreprise qui n'était pas viable. Aujourd'hui la Commission soutient la reconversion des travailleurs de la région wallonne à travers le fonds « European Globalisation Adjustment Fund ». Il s'agit de combattre la course aux aides publiques en Europe qui serait au final préjudiciable au secteur.

En parallèle, des mesures de rétorsions commerciales dites anti-dumping ont été mises en place par la Commission européenne. Cette dernière a imposé des droits anti-dumping provisoires jusqu'à 25,2 % sur les importations de certains produits d'acier de la République de Chine et des droits jusqu'à 12 % sur les importations en provenance de Taïwan à la suite d'une plainte d'EUROFER (l'association européenne de l'acier) en mai 2014. L'enquête de la CE aura finalement conclu que la Chine et Taiwan vendaient à des prix de dumping. Plus récemment, Cecilia Malström, chargée de la politique commerciale à la Commission européenne, a écrit à son homologue chinois en le prévenant qu'elle allait lancer 3 investigations anti-dumping à l'égard des exportateurs chinois (février 2015) : dans le domaine des tuyaux sans soudure, des

tôles lourdes et des aciers plats laminés à chaud. Des droits anti-dumping provisoires (entre 13 et 26%) ont été également décidés le 12 février 2016 (plainte de 2015) à l'égard de la Chine et de la Russie.

Une trentaine de mesures anti-dumping protègent la sidérurgie européenne, mais les Etats membres dont le secteur est particulièrement affecté par la concurrence chinoise appellent à une intensification des mesures. Les responsables politiques s'insurgent contre les exportations à perte de la Chine et réclament des mesures européennes. Ils envient les mesures américaines qui sont prises plus rapidement et qui ne lésinent pas sur les montants des droits : les Américains ont imposé des droits jusqu'à 236%. Or la nature de ces mesures dépendent du statut économique accordé à la Chine. Les mesures anti-dumping ne se définissent pas de la même manière. Tant que la Chine n'est pas une économie de marché, on suppose qu'elle soutient fortement ses secteurs et donc que ses prix ne sont pas des prix de marché. L'Italie se bat en Europe pour empêcher qu'on accorde ce statut à la Chine, alors que le Royaume-Uni soutient la Chine à l'OMC (bien que son industrie soit également en difficulté). La Commission a reporté sa décision à l'été.

Quelle politique pour demain ?

Faut-il laisser disparaître la production d'acier en Europe ? C'est encore plus de 300 000 emplois en Europe, certes sur plus de 35 millions d'emplois dans l'industrie manufacturière en 2014. Secteur symbolique de l'industrie lourde, secteur fournisseur des industries du transport et de la défense mais aussi de la construction, sa disparition tournerait définitivement une nouvelle page de l'industrie européenne.

Doit-on reconnaître que, suivant la théorie des avantages comparatifs, il vaut mieux acheter de l'acier chinois moins cher et utiliser les revenus dégagés à d'autres usages qui rapporteront plus ? Ne faut-il pas, par exemple, utiliser ces

revenus pour requalifier les employés ? En théorie oui, mais les revenus dégagés sont obtenus par les acheteurs d'acier, ce sont eux qui devraient alimenter le Fonds européen de reconversion. Faudrait-il alors taxer la consommation d'acier devenu alors moins cher ? La faille de raisonnement apparaît quand on réalise que ce qui est vrai au niveau des équilibres macroéconomiques se réconcilie difficilement avec les déséquilibres microéconomiques : ceux qui perdent leurs emplois aujourd'hui ne sont pas les consommateurs qui gagnent. Au final, les articulations microéconomiques peuvent fausser les équilibres macroéconomiques.

La disparition des savoir-faire est bien l'enjeu principal car là est le véritable gaspillage des ressources. Tant que les qualifications sont un facteur de compétitivité, les difficultés liées à l'insuffisance de la demande doivent être considérées comme des difficultés transitoires qu'il faut gérer le mieux possible. Il ne faut exclure ni l'apport de capitaux étrangers ni les aides publiques. Ce qui justifie en effet ces investissements, ce sont les rendements espérés de l'usage du capital humain. Pour gérer ces difficultés, il faudrait aussi admettre que des alliances sur des segments de marché sans difficultés soient possibles même si elles confèrent des excès de pouvoir de marché, dès lors que la marge qu'elles permettent autorisent le maintien d'activité en difficulté conjoncturelle.

C'est pourquoi il faut ouvrir la politique de la concurrence à des incises de politique industrielle (qui s'inquiète des savoir faire) et de la politique commerciale (qui apprécie le caractère conjoncturel et/ou déloyal de la concurrence).

Il faudrait mettre les acteurs européens autour d'une table – ils sont déjà regroupés dans Eurofer – et avec la Commission européenne envisager un plan européen de gestion des surcapacités et susciter des alliances. La Direction de la concurrence de la Commission européenne doit dépasser sa rigidité intellectuelle et adapter sa lecture de la

concurrence à la nature de la globalisation contemporaine. Bien que reposant sur une logique non contestable au nom du marché unique, la logique de la Direction de la concurrence n'est parfois plus adaptée à la concurrence contemporaine qui se déploie sur la chaîne de valeurs mondiales et qui est sans équivalent avec le marché européen du 20^e siècle. Qui peut croire que le pouvoir de marché issu d'une fusion européenne ne serait pas contesté très rapidement par des acteurs étrangers si la nouvelle entreprise se mettait à profiter de son pouvoir de marché ? Les limites au pouvoir du marché sont bien plus fortes au 21^e siècle, la faible inflation et la dépression des prix des matières premières en est une des illustrations. Le risque des abus de pouvoirs des multinationales est moins dans des excès de prix que dans des excès de captation de clientèle et des excès de détournement fiscal. Ce dernier point semble d'ailleurs avoir été bien compris par la Commission européenne. A cela s'ajoute la concurrence des nouveaux usages conduits par le digital auxquels les industriels ne peuvent se soustraire. Autrement dit, la concurrence n'est plus ce qu'elle était, les excès de pouvoir des firmes ne s'expriment plus guère dans les prix ou les restrictions de quantité.

Politique de concurrence, politique industrielle et politique commerciale doivent être élaborées de concert. Une Direction de la concurrence augmentée devrait inclure une dimension de politique industrielle et de politique commerciale. Si le contrôle très strict de la concurrence était une évidente priorité dans la phase de la construction du marché unique et alors que l'essentiel de la concurrence se faisait entre pays développés, il est aujourd'hui urgent de repenser l'articulation entre les trois politiques afin de consolider le futur de l'industrie européenne.

VTC contre taxis : la victoire du lobby contre l'innovation ?

par [Guillaume Allègre](#) *

NDLR: Ce texte a été publié une première fois le 21 octobre 2013 sur le blog de l'OFCE lorsque la question des services de voiture avec chauffeur faisait l'objet du débat. Etant donné l'actualité récente autour de ce sujet, il nous a semblé pertinent de republier le texte de Guillaume Allègre .

L'affaire est entendue : en imposant aux [voitures de tourisme avec chauffeur](#) (VTC) un délai de 15 minutes entre la réservation et la prise en charge du client, le lobby des taxis aurait gagné une bataille contre l'innovation^[1], réussissant ainsi à préserver une rente. C'est peut-être Nicolas Colin, inspecteur des finances et co-rédacteur d'un rapport sur la [fiscalité de l'économie numérique](#), qui présente l'argument de la victoire du lobbying contre l'innovation de la façon la plus convaincante et divertissante ([Les fossoyeurs de l'innovation](#)).

Pour rappel, depuis quelques années, des start-up (Voitures jaunes, Uber, SnapCar, LeCab...) proposent des services de voitures avec chauffeur, réservables sur *smartphone* après téléchargement d'une application. Le service rendu semble apprécié par les clients de VTC : le prix est connu à l'avance, la voiture attend sans surcharge, on peut suivre la voiture commandée sur son écran, la course est prépayée. Face à ces nouveaux entrants, les taxis dénoncent une concurrence déloyale. En effet, non seulement la profession est très

réglementée[2] mais ils doivent aussi payer une licence (230 000 euros à Paris, 400 000 euros à Nice en 2012) pour avoir le droit de stationner dans la rue et prendre des clients à la volée, seuls avantages qu'ils ont par rapport aux VTC depuis la déréglementation des VTC en 2009[3]. Or, à l'heure où la plupart des clients potentiels de services de taxis sont équipés de *smartphone* qui permettent la géolocalisation, on peut redouter que la valeur de ce droit supplémentaire (prendre les clients dans la rue qui lèvent le bras, plutôt que de se géolocaliser) s'effondre. Selon les sociétés de taxis, les VTC contournent ainsi l'esprit de la loi en pratiquant la réservation immédiate.

Il n'est pas inutile de rappeler à ce stade que le débat sur la réglementation des taxis ne date ni d'hier ni du [rapport Attali pour la libération de la croissance](#). A Paris, les historiens font remonter les premiers services de « voitures de louage avec cocher » à 1612 (sur cette partie historique, voir [« Régulation des taxis, a tale of two cities »](#)). La première régulation date de 1657 lorsque Louis XIV accorde un monopole au Sieur de Givry. A Londres, la première réglementation date de 1635 et répond à la demande des bateliers qui dénonçaient une concurrence déloyale alors qu'ils avaient jusque-là un monopole de fait sur le transport de passagers entre la City et Westminster : le roi impose alors aux carrosses des courses de plus de trois miles (la distance entre la City et Westminster est de 2,3 miles). Depuis le milieu du XVIIème siècle, l'histoire des taxis à Paris et à Londres oscille entre réglementation et dérégulation, monopoles accordés et inventions de nouveaux services pour contourner ces monopoles : en 1664, Piquet de Sautour reçoit le monopole des calèches à un cheval ; en 1665, le Marquis de Crenan celui des « Chaises à la Crenan », véhicules légers à deux roues ([Margairaz](#), cité par Darbéra). Disons qu'Uber et SnapCar ressemblent étrangement à ces chaises à la Crenan et autres calèches à un cheval.

Le meilleur rapport qualité/prix des VTC est-il dû à des gains de productivité liés à l'innovation ou au fait qu'ils n'ont pas à payer des licences de 230 000 euros (à Paris) ? Evidemment, on a toutes les raisons de penser qu'économiser 230 000 euros procure un net avantage économique. En revanche, les arguments en faveur de l'innovation sont assez faibles : les nouvelles technologies permettent la localisation des taxis, mais c'est également le cas des centrales radios, créées à Paris en 1964 par G7 et les compagnies de taxis n'ont pas attendu la concurrence des VTC pour utiliser les techniques de localisation en temps réel (La [CNIL](#) a été saisie de la question de la géolocalisation des employés par les sociétés de taxis dès 2004). Certaines compagnies de taxis proposent d'ailleurs le même [service de commande d'un taxi en temps réel à l'aide d'une application pour smartphone](#). Enfin à Paris, les « innovations » dans les services de transports de passager incluent le [retour de la propulsion humaine](#), ce qui relativise également leur caractère réellement innovant. Si les gains de productivité étaient réellement dus à l'innovation, les nouveaux entrants pourraient acheter les licences et remplacer les anciennes sociétés de taxis. Ils ne le feront pas parce que ni eux ni les centrales-radio ne veulent prendre le risque que les licences ne perdent leur valeur. Ils préfèrent que les artisans portent ce risque : il n'y a aujourd'hui que 37% de locataires ou salariés parmi les chauffeurs de taxis parisiens et on peut penser qu'une grande partie des détenteurs de ces licences les ont reçues gratuitement. D'un point de vue politique, cette structure est rationnelle : un gouvernement spoliera moins facilement un artisan-taxi qu'un actionnaire d'une société de taxi, à la fois pour des raisons de justice sociale et de pouvoir de nuisance.

Le discours sur l'innovation et la croissance sert ici de leurre pour masquer un classique conflit entre producteurs, qui veulent défendre leurs revenus, et consommateurs, qui veulent un service de taxi peu coûteux et disponible

rapidement, y compris en heures de pointe. Ce conflit se double d'un non moins classique conflit entre détenteurs d'une licence ayant une valeur de rareté et nouveaux entrants, défenseurs de l'ouverture du marché. Dans ce paysage, l'alliance entre nouveaux entrants et consommateurs, qui ont aussi intérêt à l'ouverture du marché, paraît naturelle. Pour les détenteurs de licence, l'enjeu de ce conflit est d'autant plus important que le prix auquel la licence s'échange est élevé.

Ceci dit, [la régulation actuelle](#) pose problème. La limitation du nombre de licences de taxis a pour objectif de soutenir le revenu des taxis indépendants et d'éviter qu'ils travaillent trop d'heures par jour pour atteindre un revenu décent[4]. La régulation peut également se justifier pour des motifs de qualité minimale et de sécurité. C'est le Front Populaire, suite à la crise économique et à l'afflux de chômeurs dans le secteur, qui a réintroduit le contingentement de licences (le secteur était ouvert depuis 1865). Dans ces conditions, il est particulièrement absurde d'avoir permis que ces licences soient cessibles[5] et d'avoir laissé leur prix augmenter en ne délivrant pas de licences supplémentaires entre 1990 et 2002 (alors que, par exemple, dans le même temps, le nombre de passagers dans les aéroports de Paris a augmenté de 49%[6]). Permettre la cession des licences, c'est transférer l'avantage lié au contingentement des licences de taxis des chauffeurs de taxis aux propriétaires des licences, au détriment des nouveaux acquéreurs. En effet, pour le nouvel entrant dans la profession, l'avantage du contingentement est nul puisqu'il doit payer cet avantage au prix du marché. La régulation actuelle est d'autant plus aberrante que les nouvelles licences sont [cédées gratuitement](#) (sur liste d'attente) : si le préfet attribue gratuitement 1 000 nouvelles licences, c'est 230 millions d'euros au prix du marché qui seront transférés aux heureux gagnants.

Si la régulation actuelle est absurde, il serait injuste de

spolier ceux qui viennent de dépenser une fortune pour acquérir une licence, par exemple en augmentant massivement le nombre de licences.

Une première solution consiste à racheter en une fois les licences cessibles au prix du marché et à attribuer de nouvelles licences non cessibles. Le coût d'une telle mesure serait colossal : il y a environ 17 500 licences à Paris, ce qui représenterait un coût total de 4 milliards d'euros.

Une autre proposition, [avancée notamment par Trannoy](#), est censée augmenter le nombre de licences sans ruiner les acquéreurs récents. La préfecture attribuerait une licence à chaque détenteur actuel de licence, ce qui doublerait le nombre de licences en circulation ; la valeur des licences serait divisée par deux mais sans léser les propriétaires de licences qui conserveraient une et vendrait la deuxième. En première approximation, le patrimoine des chauffeurs de taxi resterait inchangé. Trannoy envisage même que les détenteurs de licence soient gagnants car le chiffre d'affaires global devrait augmenter. Cette solution a également l'avantage de ne rien coûter aux pouvoirs publics. Bref, elle ne ferait que des heureux et l'intérêt des taxis ne s'opposerait pas à celui des consommateurs. Il y a en fait une erreur de raisonnement dans la proposition de Trannoy : il suppose que la valeur de la licence est proportionnelle au chiffre d'affaires des taxis. A chiffre d'affaires global inchangé, un doublement des licences signifierait une division par deux du prix des licences. Ceci est faux : si on multiplie par dix le nombre de licences, elles ne vaudront plus rien et pas dix fois moins. La valeur de la licence est en fait proportionnelle au profit (qui provient du contingentement des taxis), ce qui fait une grande différence dans un secteur où le coût fixe est élevé et le coût marginal faible (rouler à vide ne coûte pas moins cher que rouler à plein)[\[7\]](#). [Bacache-Beauvallet et al. \(2008\)](#) estiment par exemple à 35 000 euros le coût fixe de l'activité de taxi (salaire compris) et à 42%, l'augmentation du nombre

de licences à Paris qui annulerait la valeur des licences[8]. Cette évaluation n'est pas aberrante : la valeur des licences en 1995, pendant la période de gel des attributions était beaucoup plus faible (60 000 euros[9]).

Que faire ?

Le problème ne se limite pas à la question du nombre de licences : au cours de la journée, il y a inadéquation entre offre et demande du fait d'une demande beaucoup plus importante en heures de pointe qui se conjugue, à Paris, avec un engorgement important, qui réduit la vitesse des taxis ou les bloque aux aéroports. La régulation doit également se préoccuper d'une meilleure adéquation entre offre et demande au cours de la semaine, en modulant encore plus [la tarification selon l'heure](#) et en incitant au développement du doublage de licence comme l'explique par exemple ce rapport ([pdf](#)).

Concernant les licences, la très forte augmentation de leur valeur traduit probablement une offre trop faible par rapport à la demande. L'objectif serait alors d'augmenter l'offre sans spolier les nouveaux acquéreurs. De plus, il serait préférable de sortir d'un système où l'on doit se préoccuper continuellement de la valeur patrimoniale des licences attribuées gratuitement. Une solution consiste à racheter les licences actuelles au fil de l'eau, non à leur valeur de marché mais à leur valeur d'acquisition majorée d'intérêts[10]. De nouvelles licences non cessibles seraient attribuées gratuitement. Leur nombre permettrait de maintenir le revenu net des nouveaux acquéreurs[11], en tenant compte d'un prélèvement sur le chiffre d'affaires (taxis plus VTC) qui financerait un fond de rachat des anciennes licences[12]. Ce système permet d'indemniser les acquéreurs récents, sans contribuer à l'enrichissement de ceux qui ont obtenu antérieurement une licence gratuitement ou à un prix très faible. Il permet la transition d'un système de licences cessibles à un système de licences non cessibles dans lequel

le nombre de licences en circulation et la répartition du marché entre VTC et taxis dépend de la demande de services et non du pouvoir de nuisance des uns et des autres. Il est complexe mais il permet de détricoter les erreurs du passé de façon la plus équitable.

Il est toutefois peu probable qu'une telle solution soit mise en place. *Par rapport au statu quo*, elle fait de gros perdants dans l'immédiat : les détenteurs de licence qui espèrent réaliser une plus-value importante, notamment les chauffeurs les plus proches de la retraite. Les nouveaux acquéreurs de licence seraient probablement solidaires en espérant pour eux-mêmes une telle solidarité qui permettrait de maintenir le système actuel. Le risque pour eux est que le nombre de licences augmente au fil de l'eau et/ou que les VTC capturent une part croissante du marché malgré les contraintes qui leur sont imposées. Dans ce cas, la valeur réelle de leur licence pourrait diminuer petit à petit : les acquéreurs récents seraient perdants mais la perte ne serait actée que lorsqu'ils prendront leur retraite, dans 20 ou 30 ans. On peut toutefois penser que cette évolution ne se passera pas sans heurts.

* L'auteur n'a reçu aucun financement, ni des compagnies de taxis, ni des compagnies de VTC.

[\[1\]](#) L'argument de l'innovation est abondamment repris par les VTC sur le mode « chandelles et ampoules électriques » : voir par exemple « [#PourNePasFaireDeConcurrence](#) ».

[\[2\]](#) Le chauffeur de taxi doit notamment être titulaire d'une carte professionnelle, le taximètre est obligatoire et les tarifs maximaux sont fixés par arrêté préfectoral.

[\[3\]](#) Avant 2009, l'activité de « grande remise », dont la spécialité est la mise à disposition de voitures haut de gamme avec chauffeur, uniquement sur commande et pour une destination définie, était soumise à une licence spéciale

délivrée par le préfet, le représentant de l'entreprise devant également être titulaire d'un certificat d'aptitude à la profession d'entrepreneur de remise et de tourisme. [La loi du 22 juillet 2009](#) a supprimé l'obligation de posséder une licence, ce qui a permis le développement des VTC.

[4] Du fait de coûts marginaux faibles et de coûts fixes élevés, le profit est négatif à l'équilibre concurrentiel en l'absence de régulation (« [Valeur de licence et régulation du marché des taxis](#) »). En pratique, cela signifie qu'en l'absence de régulation la rémunération des chauffeurs de taxi indépendants risque d'être inférieure au SMIC.

[5] Les licences peuvent officiellement être revendues depuis 1973.

[6] « [Propositions de réforme de la profession de taxi](#) » (Page 16)

[7] Prenons l'exemple extrême d'une activité où le coût marginal est nul et le coût fixe représente 2/3 du chiffre d'affaires : disons que le coût fixe est égal à 100 000 euros, le chiffre d'affaires de 150 000 euros, le profit est donc de 50 000 euros. Pour le propriétaire, la valeur de cette activité correspond aux profits futurs actualisés : elle est proportionnelle au profit. Si le chiffre d'affaires est réduit d'un tiers à 100 000 euros, le profit est annulé de même que la valeur de la propriété.

[8] Les auteurs utilisent un modèle théorique calibré. En réalité, le prix réel de la licence ne tomberait pas à zéro, notamment parce que les acteurs sur le marché pourraient anticiper la construction d'une nouvelle rente de rareté.

[9] [Darbéra](#). A Dublin, la valeur de la licence de taxis est passée de 3 500 IEP en 1980 à 90 000 IEP en 2000, période de restriction de l'accès au marché ([OCDE](#)).

[10] Cette solution nécessite d'interdire la cession de ces

licences sur le marché, ce qui était déjà le cas avant 1973.

[\[11\]](#) Généralement, les locataires et salariés.

[\[12\]](#) La valeur des licences a fortement augmenté dans les années 90 puis entre 2003 et aujourd'hui. Elle valait 60 000 € en 1995 ([Darbéra](#)), 90 000 € en 1999, 105 000 € en 2003 et 180 000 € en 2007 (voir [annexe 9](#)). Le prix de rachat des licences peut être estimé à 3 milliards d'euros (en tenant compte de l'évolution du prix de la licence de taxi entre 1993 et 2013, d'un taux d'intérêt nominal de 4% et d'un taux de rotation de 5%) : sur une période de 20 ans, il faudrait pouvoir dégager l'équivalent de 150 millions annuels (en euros 2013).

Emmanuel Macron signe-t-il une nouvelle politique industrielle pour la France ?

par [Sarah Guillou](#)

Le soutien à l'industrie est un sujet économique qui suscite l'adhésion à droite comme à gauche. Toutes les tendances politiques françaises s'accordent sur l'importance de l'industrie pour l'avenir de l'économie. Y fait écho un consensus des économistes qui agrège aussi de nombreuses sensibilités en reconnaissant le rôle moteur de l'industrie pour la croissance à travers les exportations et les innovations principalement – le secteur manufacturier étant responsable de plus de 70% des exportations totales et de plus de 75% de la dépense en recherche et développement. Ce consensus est même international à tel point que, en

paraphrasant Robert Reich, on peut remarquer que « sur les champs de bataille de l'ambition économique nationale, l'industrie est le nouveau fantassin ».

En France, tout le monde s'accorde aussi à déplorer le déclin des emplois industriels et plus généralement la désindustrialisation qui a fait passer la part de l'emploi industriel dans l'emploi total de 25% en 1990 à 10% en 2014. Intensifiée depuis la crise de 2007, la désindustrialisation cristallise toutes les inquiétudes à l'égard de la mondialisation ou tous les reproches faits à l'environnement réglementaire et fiscal français.

Les gouvernements, dans leur ensemble, ont été prompts à soutenir l'industrie et ont mis en place des dispositifs soutenant l'innovation, les PME, les dépenses en R&D. Le Crédit Impôt Recherche né en 1983 a été, gouvernement après gouvernement, renforcé et illustre parfaitement le consensus politique en la matière. Mais se sont additionnées et sédimentées de nombreuses aides aux entreprises créant un enchevêtrement de dispositifs et d'institutions locales et nationales, que l'OCDE, dans un [rapport récent](#), jugeait comme assez incohérent.

Malheureusement, force est de constater que le consensus économique-politique n'a pas conduit à faire de l'industrie française une singularité mondiale en termes de performance. La politique industrielle a été incapable de contrarier l'inexorable recul de l'industrie face aux services.

Mais en jugeant de cette manière la politique industrielle, on se méprend sur les objectifs possibles de cette politique. Pour comprendre l'enjeu d'une politique industrielle, il faut l'écarter des vieux réflexes.

D'une part, opposer l'industrie aux services est suranné et n'est qu'un artefact statistique. Les services sont en passe de prendre le relai de l'innovation et des exportations, mais

nos statistiques n'ont pas encore pris la mesure de ces changements. On ne sait toujours pas bien mesurer la productivité dans les services ni appréhender les canaux de l'innovation dans les services qui ne passent pas forcément par les dépenses de R&D. On constate cependant que parmi les entreprises qui bénéficient du Crédit Impôt Recherche, celles appartenant aux services augmentent d'année en année indiquant leur contribution croissante à la dépense de R&D privée. Les services sont une catégorie très hétérogène et le secteur « Information et communication », par exemple, s'éloigne moins du secteur manufacturier que du secteur des activités immobilières. Par ailleurs les exportations de services ne sont pas encore bien mesurées (ni déclarées) et ne se distinguent pas toujours très bien des mouvements de capitaux. Voilée derrière les imperfections statistiques, la globalisation n'épargne cependant pas les services qui vont de plus en plus s'inscrire dans les transactions internationales.

Malgré tout, pour le moment, il est indéniable que le secteur manufacturier gouverne la part de R&D dans le PIB et que le recul des parts de marché françaises révèle les difficultés productives des entreprises. Mais il faut dès à présent anticiper les changements de frontières sectorielles qui se jouent et ne pas s'enfermer dans une lecture des activités économiques qui est incapable de saisir les lieux futurs de la création de valeur ajoutée. La ré-industrialisation au sens de l'augmentation de la part du secteur manufacturier (ou du « retour à l'âge du faire ») n'est pas forcément le salut de l'économie du futur.

D'autre part, la politique industrielle *stricto sensu* n'est ni responsable de la désindustrialisation, ni le moyen de contrarier le déclin de l'emploi industriel.

Les raisons de la désindustrialisation – au-delà de la part importante causée par le progrès technique – sont à trouver dans les conditions d'exercice de l'activité économique en France relativement au reste du monde : des incitations à

innover aux incitations à investir, de la fiscalité à la régulation, des qualifications à la productivité.

Pour le dire autrement, la politique industrielle n'est pas en cause dans les difficultés d'Alstom, d'AREVA, ni dans le rachat d'Alcatel-Lucent par Nokia et encore moins dans le rachat du transporteur Norbert Dentressangle par XPO...

Reconnaissons que la politique industrielle française se confond parfois avec déraison avec ce que d'aucuns appellent le « mécano industriel ». Les entreprises publiques ayant été historiquement les fers de lance de la politique industrielle, celle-ci a la particularité de doubler les logiques industrielles de logiques de pouvoirs économique et politique, ces dernières n'étant pas toujours en cohérence avec les premières. Ces incohérences ont pu participer aux difficultés des entreprises à capitaux publics.

La politique industrielle devrait se contenter d'insuffler les trajectoires technologiques et de promouvoir la croissance des entreprises. Le renouveau de la politique industrielle consistera en une approche globale des technologies d'avenir. Les modalités passeront par le développement des partenariats public-privé et l'externalisation des interventions par des agences administratives indépendantes et pérennes. Il faudrait à cet égard que le consensus politique s'étende aux moyens afin notamment d'assurer la continuité de ces agences, de façon à stabiliser le paysage institutionnel dans lequel évoluent les entreprises.

La politique industrielle est l'expression des orientations technologiques. Elle peut être plus ou moins interventionniste, s'écarter plus ou moins des simples déclarations d'intention selon les budgets qu'on y consacre, selon les contraintes budgétaires qui le permettent. Elle est d'autant plus déterminante qu'elle engage les fonds publics ou oriente les fonds privés afin de financer la demande qui s'adresse aux entreprises. Mais il faut que ce financement

public corresponde soit à une vraie demande de l'Etat, comme par exemple le besoin en matériel de défense pour satisfaire la politique étrangère ou la conquête de l'espace, soit à une réelle décision d'engager la société dans certains usages, comme par exemple les énergies vertes. Dans une démocratie, il faut, qui plus est, que la demande de l'Etat soit soutenue par la demande du corps social, qui serait prêt par exemple à financer l'énergie verte en payant plus cher le carbone et l'essence à l'instar de ce qui se pratique en Allemagne.

En ce sens, les orientations de politique industrielle d'Emmanuel Macron témoignent d'une évolution positive. La réduction des 34 projets d'avenir à moins d'une dizaine est pertinente car elle permet de clarifier les engagements de l'Etat et de les rendre davantage crédibles. Aussi, l'engagement dans le numérique est la transcription d'un choix technologique. La « ré-industrialisation » tourne à présent autour des industries du futur, la numérisation et la modernisation de l'outil industriel. Il serait plus honnête de se passer de l'objectif de « ré-industrialisation » puisqu'il s'agit d'engager toute l'économie et de moderniser les moyens de production afin de faire du tissu productif, français une nouvelle étoffe plus solide.

Cependant, les objectifs annoncés ne reposent pas sur des choix technologiques très risqués et engagent peu de moyens : 2,5 milliards d'avantage fiscal pour les entreprises investissant dans leur outil productif au cours des 12 prochains mois (le sur-amortissement annoncé il y a un mois) et 2,1 milliards d'euros de prêts de développement supplémentaires distribués par BPI France aux PME et ETI au cours des deux prochaines années. Ils n'entraînent pas, heureusement, la création d'une instance supplémentaire de médiation de la nouvelle politique. Quant au rôle de l'Etat actionnaire, le discours est plus serein vis-à-vis de la globalisation et plus encourageant à l'égard de la coopération européenne – comme l'aura montré la réaction au processus de

fusion de Nokia avec Alcatel-Lucent. Les décisions du Ministre ne semblent cependant pas s'écarter d'une totale neutralité, comme l'aura montré l'affaire des actions à vote double que l'Etat a imposé à Renault.

Le renouveau de la politique industrielle reste cependant modeste eu égard aux moyens et aux objectifs, mais il a le mérite d'assigner à la politique industrielle des objectifs qu'elle peut éventuellement tenir.

« Retrouver l'esprit industriel du capitalisme » : de la recherche d'actionnaires patients à celle d'une gouvernance partagée

par [Jean-Luc Gaffard](#) et Maurizio Iacopetta

Le gouvernement, fort de la loi visant à reconquérir l'économie réelle, dite [loi Florange](#), qui institue la possibilité de votes doubles pour les actionnaires patients (conservant leurs actions au moins deux ans), vient de prendre deux décisions significatives en augmentant temporairement sa

participation au capital de Renault et d'Air France afin d'éviter qu'en assemblée générale cette possibilité de votes doubles soit rejetée par la majorité qualifiée retenue dans la loi. L'objectif affiché par le Ministre de l'Economie dans une tribune du journal [Le Monde](#) est d'aider à « retrouver l'esprit industriel du capitalisme » en privilégiant les engagements à long terme de manière à promouvoir des investissements porteurs d'une croissance solide.

Cette initiative conduit à reprendre la discussion sur les conditions de gouvernance des sociétés par actions ('corporations') (Pollin, 2004, 2006), à examiner les dérives dont elle a pu être l'objet et les remèdes qui ont pu et pourraient dans l'avenir y être apportés, impliquant de savoir ce que peut en attendre le gouvernement.

Les sociétés par actions sont indéniablement au cœur du processus d'investissement, en raison de leur capacité à drainer une épargne abondante et de leur pouvoir de choisir dans quelle direction orienter cette épargne. Elles obéissent à des modes de gouvernance variés, répondant à différents contextes institutionnels, auxquels sont associées des différences significatives de productivité et de croissance (Bloom et Van Reenen, 2010 ; De Nicolo', Laeven, et Ueda, 2008 ; La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer and Vishny, 2000). Aussi la question se pose-t-elle de l'adoption du mode de gouvernance le mieux à même de favoriser l'activité entrepreneuriale et l'innovation, bref de soutenir *in fine* la croissance ([OECD 2012](#)).

Il est manifeste, en effet, que les grandes entreprises ne souffrent pas d'un manque de financement à long terme. Le développement des marchés d'actions et d'obligations depuis les années 1980 leur a permis de réduire leur dépendance au financement bancaire et à la cyclicité de l'accès à ce financement. De sorte que les problèmes d'investissement reflètent surtout de larges défaillances dans la gouvernance des entreprises, grandes, moyennes ou petites, comme

d'ailleurs dans celle des institutions financières ([Giovannini et alii, 2015](#))

Classiquement, l'accent est mis sur les voies et moyens de contrôle des choix des managers par les actionnaires, autrement dit sur les conditions dans lesquelles les détenteurs de capitaux obtiennent le retour sur investissement que justifie leur position particulière de créancier résiduel (Shleifer et Vishny, 1997). Mais c'est oublier que d'autres acteurs de l'entreprise (créanciers, salariés, fournisseurs, voire clients) supportent des risques et que la performance à long terme de cette entreprise dépend des conditions dans lesquelles l'engagement des actionnaires commande celui des autres parties prenantes ('stakeholders') (Mayer, 2013). Il n'est pas certain, à cet égard, que la répartition des droits de vote entre différentes classes d'actions soit déterminante.

Contrôle et engagement

La question centrale concerne la façon dont la nature de la propriété du capital affecte les choix managériaux. Ainsi, les buts et valeurs des entreprises familiales reflètent-ils les intérêts et les humeurs de la famille propriétaire qui peuvent devenir contraires à l'efficacité productive, notamment quand se développe un capitalisme d'héritiers, quand ce ne sont plus les fondateurs qui sont à la direction des entreprises mais leurs héritiers ou plus subrepticement une caste qui s'auto-reproduit (Philippon 2007). S'il existe une relation positive entre la richesse des millionnaires self-made-men rapportée au PIB et à la croissance, la relation devient négative quand ce qui est rapporté au PIB est la richesse des héritiers millionnaires (Morck, Stangeland et Yeung 2000). Face à cette dérive possible, l'existence d'un actionnariat dispersé apparaît comme étant bénéfique en permettant que se substitue à des intérêts particuliers ce qui peut s'apparenter à un intérêt collectif.

Cette vision de la société par actions se heurte, toutefois, à

l'objection formulée par Berle et Means (1932) qui voient dans la séparation entre la propriété et le contrôle une source d'inefficacité. Celle-ci crée des problèmes d'agence signifiant que les managers sont susceptibles d'agir dans leur intérêt propre plutôt que dans celui des actionnaires, comme peuvent le faire des familles ou les castes propriétaires. *De facto*, le Q de Tobin (le rapport de la valeur de marché au coût de remplacement du capital) augmente, puis diminue avant d'augmenter de nouveau à mesure que la puissance des managers s'accroît (Morck *et alii*, 1988). Il devient possible que les actionnaires soient moins incités à souscrire de nouvelles actions ou à conserver celles qu'ils détiennent avec pour conséquence une baisse du prix de ces actions et un moindre accès des entreprises au financement externe. Les dispositions qui permettent de protéger les grands groupes peuvent avoir pour conséquence d'entraver l'entrée de nouvelles entreprises et d'introduire de graves distorsions dans les décisions d'investissement des entreprises installées (Iacopetta, Minetti et Peretto, 2015).

La résolution de ces problèmes exige de créer les dispositifs institutionnels pour que les actionnaires puissent devenir actifs dans le management des entreprises.

Ces dispositifs ont consisté à améliorer la qualité des audits, de la gestion des risques et de la communication entre la société et ses actionnaires. Elles ont conduit à davantage de transparence dans la politique de rémunération des dirigeants et à lier cette rémunération aux performances. Ce faisant, elles ont permis le développement de marchés pour le contrôle des sociétés (*'markets for corporate control'*) et celui de l'activisme des actionnaires, en fait d'une catégorie particulière d'actionnaires que sont les fonds de placement parmi lesquels les fonds de pension, dont les modes de gestion (la délégation des décisions d'investissement à des gestionnaires de fonds) privilégient les performances immédiates de leurs portefeuilles.

A la lumière de la crise financière, ces dispositifs semblent pour le moins questionnables (Giovannini *et alii*, 2015). Les institutions financières pourtant assujetties aux 'meilleures' règles de gouvernance, celles qui assurent le pouvoir de contrôle des actionnaires, ont été un lieu de conflit entre des actionnaires qui ont tiré parti des bonnes performances et les créanciers (puis les contribuables) qui ont dû assumer les pertes. Ce qui est avéré pour les institutions financières l'est également pour les entreprises industrielles qui sont devenues un lieu de conflit entre les actionnaires et les autres parties prenantes (créanciers, salariés, fournisseurs ou clients).

Le vrai problème est que les dispositifs censés résoudre les problèmes d'agence ont, certes, permis de renforcer le contrôle exercé par les actionnaires sur le management des entreprises, mais ont aussi fait reculer le degré d'engagement de ces mêmes actionnaires (Mayer, 2013).

Nonobstant leurs intérêts particuliers, les familles propriétaires peuvent garantir une stabilité et une durée d'engagement vis-à-vis des autres parties prenantes que ne garantissent pas des actionnaires dispersés. Il en est de même des managers bénéficiant d'une délégation d'autorité et ayant acquis suffisamment d'indépendance vis-à-vis des actionnaires pour être ouverts, certes à leur intérêt propre mais aussi aux intérêts des salariés (et des sous-traitants). Après tout, la constitution d'empires industriels est loin d'être une mauvaise chose dès lors qu'ils sont économiquement viables et ne contreviennent pas aux règles de la concurrence. Or cet avantage prêté aux managers est contrarié par le développement des marchés pour le contrôle des sociétés et par celui de l'activisme des actionnaires dont la conséquence est de juger de l'efficacité du management à l'aune des performances courantes. Il y a bel et bien un arbitrage à effectuer entre les exigences de contrôle et d'engagement. Le problème n'est peut-être pas tant d'aligner l'intérêt des managers avec ceux

des actionnaires que de rendre les actionnaires responsables de ce qu'il advient à long terme des entreprises dans lesquelles ils investissent.

La mesure de l'engagement

Le degré d'engagement des financiers, prêteurs ou actionnaires, est décisif dans la mesure où il détermine celui des autres parties prenantes dans l'entreprise. Il est reflété dans l'attitude choisie en réponse aux fluctuations de performance et plus exactement dans le degré de tolérance à de mauvais résultats de l'entreprise. Une faible tolérance est le signe d'un faible degré d'engagement et c'est généralement la marque des prises de contrôle hostiles comme de l'activisme des fonds de pension.

Encore faut-il s'entendre sur la signification de mauvais résultats. Ils peuvent être la conséquence d'un mauvais management auquel cas le pouvoir des investisseurs de fournir des moyens de financement conditionnellement à la capacité du management de faire les changements qu'ils exigent n'est pas nécessairement le signal d'un moindre degré d'engagement. Il peut même prévenir les crises financières qui procéderaient de sérieux problèmes d'agence. Du moins si la régularité des performances constitue la norme. Or ce n'est précisément pas le cas quand les activités industrielles concernées ont une dimension cyclique. Les entreprises peuvent y pallier en compensant les résultats de plusieurs activités entre elles pourvu que leurs cycles soient différents. Or l'attitude des fonds de placement consiste à privilégier la diversification de leur portefeuille sur la valorisation de la diversification de leurs activités par les entreprises elles-mêmes, incitant ces dernières à se recentrer sur ce qui est parfois qualifié de leur cœur de métier. Les démantèlements qui s'ensuivent ont été l'un des facteurs de désindustrialisation en France dont témoignent, notamment, les cas d'Alstom, Alcatel ou encore Thomson (Beffa, 2012).

La régularité des performances ne prévaut pas davantage quand les entreprises font le choix d'innover en introduisant de nouveaux produits ou nouvelles techniques de production et en explorant de nouveaux marchés. Dans cette dernière hypothèse, il arrive qu'un surcroît de coûts précède l'augmentation des recettes, en d'autres termes qu'il existe des coûts irrévocables, c'est-à-dire dont la récupération est subordonnée à la réussite du choix d'innover ('*sunk costs*'). Toute forme de gouvernance, qui aurait pour effet de privilégier les résultats immédiats et d'éliminer toute tolérance vis-à-vis de performances temporairement faibles ne peut alors que pénaliser l'innovation en pénalisant des investissements longs. Or c'est bien ce à quoi conduisent la possibilité de prises de contrôle hostiles et l'activisme des fonds de placement.

Les prescriptions institutionnelles

Le débat se trouve ainsi ouvert sur les tenants et aboutissants du conflit entre différentes catégories d'actionnaires établies en rapport avec le volume de titres détenu et la durée de cette détention (Bolton et Samama, 2012). De nombreuses entreprises ont adopté des mécanismes qui rémunèrent financièrement la loyauté des actionnaires ou qui leur accordent des droits de vote supplémentaires en récompense de cette loyauté. Des Etats (France, Italie notamment) ont légiféré dans ce sens. Il reste difficile d'en apprécier les conséquences. Théoriquement, le principe 'une action – un vote' ne l'emporte pas sur l'existence de plusieurs classes d'action impliquant des droits de vote différents. Il réduit, certes, les problèmes d'agence impliquant les détenteurs de blocs d'action, mais il réduit aussi les effets bénéfiques de la stabilité que ces blocs procurent (Burkart et Lee, 2008). Les études empiriques aboutissent, d'ailleurs, à des conclusions opposées les unes aux autres, ne faisant que signaler la complexité du problème (Adams et Ferreira, 2008).

Reste, cependant, que de nombreuses études empiriques confirment que les entreprises qui bénéficient d'une structure de propriété pérenne et obéissent à des indicateurs de performance qui ne se réfèrent pas uniquement au capital financier, ont de meilleurs résultats à long terme (Clark et alii, 2014). L'existence de blocs d'actionnaires stables ou de restrictions sur les droits de vote pourrait être des mécanismes susceptibles de garantir cette pérennité et de renforcer le degré d'engagement des apporteurs de capitaux justifiant que les autres parties prenantes – salariés, fournisseurs et clients – s'engagent à leur tour.

La difficulté avec les mécanismes de restriction des droits de vote est qu'ils ne permettent pas aux actionnaires d'indiquer la longueur de temps pendant laquelle ils veulent garder leurs actions et de signaler leur degré d'engagement (Mayer 2013). De fait, ceux qui entendent ne conserver leurs actions que peu de temps (éventuellement des millisecondes en cas d'échanges de haute fréquence) ont la même influence sur les décisions des managers que ceux qui entendent garder leurs actions pendant plusieurs années. Les premiers supportent les conséquences de leurs votes très peu de temps contrairement aux seconds, mais les uns et les autres ont la même influence sur décisions courantes qui peuvent affecter la performance de l'entreprise pour longtemps. Au fond, la mise en place de différentes classes d'actions ne se substitue pas forcément à la constitution d'un bloc stable d'actionnaires permettant de faire face à des prises de contrôle hostiles motivées par la recherche de plus-values à court terme.

Les choses peuvent être différentes quand la loyauté passée est récompensée financièrement par une augmentation des dividendes versés car, dans ce cas, la vente des actions fait perdre l'avantage financier acquis. Une incitation existe donc à conserver plus longtemps encore ces actions. Il reste que le versement de dividendes n'est jamais équivalent à la rétention de profits. Les fonds issus de nouvelles émissions sont sous

le contrôle des actionnaires, alors que les profits non distribués restent sous le contrôle des managers. Plus les dividendes sont élevés et plus les entreprises sont dépendantes de leur capacité à recourir au marché d'actions.

La question reste posée d'une trop grande dépendance vis-à-vis de l'éventuelle impatience des actionnaires les conduisant à peser en faveur d'investissements courts.

Dès lors un mécanisme pertinent possible pourrait être de fixer des droits de vote non pas en fonction de la durée passée de détention des actions, mais en fonction de la durée future à laquelle les actionnaires se sont engagés (Mayer, 2013). Suivant cette proposition, les actionnaires devraient pouvoir enregistrer la période pour laquelle ils entendent conserver leurs actions et être rémunérés sous la forme de votes fixés en rapport avec la longueur du temps restant à courir avant qu'ils ne soient en mesure de disposer de leurs actions. Ici « la loyauté et le double droit de vote des actions rémunèrent les actionnaires pour la période passée de leur détention et, par suite, échouent à les rendre davantage responsables des conséquences futures de leurs choix. Vraiment, dans la mesure où les actionnaires qui ont gardé longtemps leurs actions sont plus à même de les vendre, ils rémunèrent potentiellement une absence d'engagement » (Mayer, 2013, pp. 208-9). Convenons, toutefois, que cet arrangement institutionnel est difficile à mettre en œuvre concrètement, ne serait-ce qu'en termes de crédibilité et qu'il reste préférable d'explorer d'autres formes de gouvernance faisant place aux autres parties prenantes dans les processus de décision.

Sur les attentes du gouvernement

Au regard de l'analyse qui vient d'être développée, la question se pose de ce que le gouvernement peut attendre de sa décision d'imposer des droits de vote double. La réponse est que ce pourrait être principalement de diminuer, fut-ce de manière limitée, la dette publique sans perte d'influence dans

les entreprises dont il détient des actions. L'intention de renouer avec un capitalisme industriel grâce à cette mesure, pour louable qu'elle soit, resterait sans véritable portée. D'autant que rien ne permet de penser que l'Etat se comporterait, dans le futur, différemment de n'importe quel autre actionnaire en dépit d'un droit de vote double, pouvant imposer ou contribuer à imposer des décisions managériales qui ne sont pas nécessairement dans l'intérêt à long terme des entreprises concernées et de leurs autres parties prenantes.

Aussi sans vouloir négliger ce que peut apporter l'existence de plusieurs classes d'action dans la détermination des choix stratégiques des entreprises notamment en introduisant possiblement une protection contre les OPA hostiles, il apparaît plus fondamental de réviser le modèle d'entreprise dans son ensemble.

Le degré d'engagement des apporteurs de capitaux commande celui des autres parties prenantes. Un financement intermédié est la première source de moyens financiers pour des propriétaires qui souhaitent garder le contrôle de leur entreprise. Il permet aux entreprises d'innover et de croître sans devoir recourir à une dispersion de la propriété. Encore est-il nécessaire que ce financement existe, autrement dit que les banques s'engagent pour une durée longue avec ces entreprises. Or elles sont elles-mêmes particulièrement affectées par des problèmes de gouvernance entraînant un conflit entre les deux principaux investisseurs que sont les actionnaires et les créanciers (Giovannini *et alii*, 2015). Si avancées institutionnelles il doit y avoir, elles devraient donc concerner le système financier et reposer sur un retour de l'intermédiation (Pollin 2006). Si intervention il doit y avoir sur les conditions de gouvernance des entreprises elles-mêmes, elles devraient s'inspirer des propositions de Mayer (2013) : peut-être, sous réserve de faisabilité, celle d'instituer des droits de vote au prorata du temps de détention futur, mais surtout celle d'instituer des conseils

d'administration ('boards of trustees') qui fixent de grandes orientations en étant les gardiens de valeurs communes aux différentes parties prenantes (actionnaires, créanciers, salariés, voire fournisseurs ou clients) au lieu d'être seulement les représentants des actionnaires. Ces valeurs communes ne font rien d'autre que traduire la reconnaissance des complémentarités stratégiques, existant entre tous ces acteurs, qui sont à l'origine de la création de valeur.

Références

Adams, R. and D. Ferreira (2008), "One Share-One Vote: The Empirical Evidence",

Review of Finance 12, 51-91.

Beffa J-L (2012): *La France doit choisir*, Paris: Le Seuil.

Berle A. and G.C. Means (1932) : *The Modern Corporation and Private Property*, New York : Harcourt, Brace & World, Inc.

Bloom, N. and J. Van Reenen (2010) 'Why Do Management Practices Differ across Firms and Countries?' *Journal of Economic Perspectives* 24, 203-24.

Bolton, P. and F. Samama (2012), "L-Shares: Rewarding Long-Term Investors",

ECGI Working Paper, No. 342/2013.

Burkart M. and S. Lee. (2008), 'One Share-One Vote: The Theory',

Review of Finance 12, 1-49.

Clark, G., A. Feiner and M. Viehs (2014), 'From the Stockholder to the Stakeholder',

Smith School of Enterprise and the Environment, Working Paper.

De Nicolò, G., L. Laeven and K. Ueda (2008) 'Corporate Governance Quality: Trends and Real Effects', *Journal of Financial Intermediation* 17, 198-228.

Giovannini A., Mayer C., Micossi S., Di Noia C., Onado M., Pagano M., et A. Polo (2015): Restarting European Long-Term Investment Finance. A green paper discussion document, CEPR Press.

<http://reitif.cepr.org/restarting-european-long-term-investment-finance>

Iacopetta, M., R. Minetti and P. F. Peretto (2014) 'Financial Markets, Industry Dynamics, and Growth', *Duke University Working Paper Series (ERID)*, 172

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer and R. Vishny (2000) 'Investor Protection and Corporate Governance', *Journal of Financial Economics* 58, 3-27.

Mayer C. (2013) : *Firm Commitment*, Oxford : Oxford University Press

Morck, R., A. Shleifer and R. Vishny (1988) : 'Management Ownership and Market Valuation: An empirical analysis', *Journal of Financial Economics* 20 : 293-315.

Morck R., Stangeland D. and B. Yeung (2000) : 'Inherited Wealth, Corporate Control, and Economic Growth, in R. Morck ed. *Concntrated Corporate Ownership*, Chicago : University of Chicago Press.

OECD (2012) *Corporate Governance, Value Creation and Growth. The Bridge between Finance and Enterprise*, OECD, Paris.
<http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/50242938.pdf>).

Philippon T. (2007) : *Le capitalisme d'héritiers : la crise du travail en France*, Paris : Le Seuil.

Pollin J-P (2004) : 'A propos de quelques ouvrages sur la

gouvernance des entreprises', *Revue Economique* 55 (2) : 333-346.

Pollin J-P (2006) : Essais sur la Gouvernance HAL Archives ouvertes <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00081933>

Shleifer A. and R. Vishny (1997) : 'A Survey on Corporate Finance', *Journal of Finance* 52 (2) : 737-783.

Le problème de l'investissement français n'est pas quantitatif

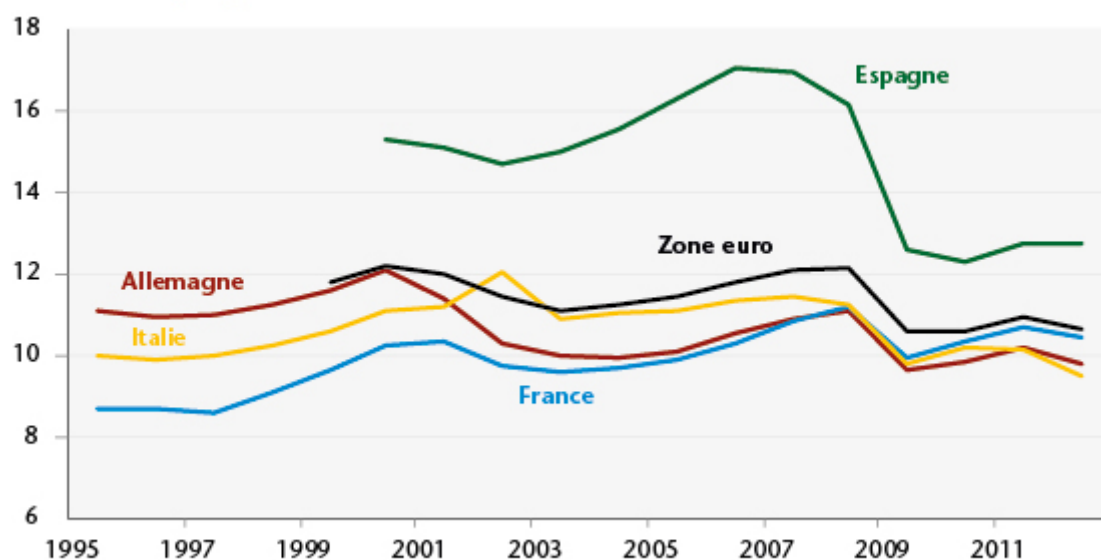
par [Sarah Guillou](#)

L'investissement est devenu l'objet prioritaire des politiques européenne et française. Sa relance est devenue même urgente pour le [gouvernement](#) qui, en ce début de printemps 2015, souhaite accélérer l'investissement productif. L'investissement est à la fois un acte économique qui dessine la trajectoire de croissance de l'économie et un signal majeur de la vitalité des entreprises pour pérenniser leur capital productif ou l'accroître. Créer un environnement économique favorable à l'investissement doit être une priorité des politiques économiques. Encourager une augmentation des investissements des entreprises dans un contexte de faible croissance est fortement souhaitable. Mais pour bien cibler cet encouragement, il faut faire le bon diagnostic sur la nature de la faiblesse de l'investissement des entreprises françaises : il est moins quantitatif que qualitatif.

A bien y regarder, le comportement d'investissement des

entreprises françaises ne montre un recul marqué ni relativement au début des années 2000, ni relativement aux autres économies partenaires. Le taux d'investissement est l'un des plus élevés de la zone euro (graphique).

Graphique : Taux d'investissement des sociétés non financières



Source : Eurostat, Taux d'investissement (FBCF sur PIB) des entreprises, série tsdec210.

Ce qui conduit à une situation assez énigmatique : la désindustrialisation, les pertes de parts de marché à l'exportation, la baisse des taux de marge, la décroissance de la productivité, le positionnement technologique en recul sont autant de signes des difficultés des entreprises françaises. Mais cela est concomitant avec le maintien de l'investissement qui ne souffre pas d'un décrochage majeur par rapport à ses partenaires. [\[1\]](#)

Les hypothèses avancées pour comprendre cette énigme sont au nombre de quatre : 1°) les investissements de remplacement/renouvellement sont dominants et le capital productif français est obsolète ; 2°) les investissements ne sont assez pas productifs, la part des investissements en construction est trop importante relativement aux investissements en machines-outils et robots ; 3°) les investissements se substituent au facteur travail en France en raison de la baisse continue du coût du capital relativement au coût du travail ; 4°) ce qui compte pour la compétitivité

c'est l'investissement dans les actifs intangibles et c'est là que le bât blesse pour les entreprises françaises.

Ces hypothèses sont discutées dans la [Note de l'OFCE, n° 51 du 30 avril 2015](#) pour apprécier leur poids explicatif respectif.

Au final, les quatre hypothèses concourent à expliquer la résilience de l'investissement en parallèle avec la fragilité des indicateurs de performance des entreprises françaises. On ne peut donc justifier simplement des mesures en faveur de l'investissement par des arguments catastrophistes sur son niveau. L'investissement est une variable qui mérite toutes les attentions. Mais, aujourd'hui, ce n'est pas son niveau qui pose problème (étant donné la faible croissance), c'est sa qualité et sa répartition. Si le renouvellement a jusqu'à présent constitué le motif principal, il importe de cibler les investissements qui augmenteront le capital productif et donc l'intensité capitaliste de l'entreprise. Le recul des investissements en construction est en marche mais la « ré-industrialisation » qui relancerait les investissements en machines-outils et en R&D n'est pas encore nettement sur les rails.

La politique de soutien à l'investissement énoncée le 8 avril 2015 semble s'orienter vers une différenciation des investissements selon leur nature afin de cibler précisément les investissements productifs, et le gouvernement a établi une liste très précise qui cherche à évincer les investissements de renouvellement ([Bulletin Officiel du 25 Avril 2015](#)).^[2]

Les difficultés à apprécier l'efficacité de telles mesures de soutien reposent sur la confusion entre la cause et la conséquence : un investissement dynamique est un signal positif de croissance de l'économie, il en est aussi la cause. Le processus d'investissement est un cercle vertueux mais la porte d'entrée d'un cercle en mouvement n'est pas toujours là où on l'attend. Il est possible d'accélérer l'amortissement du

capital par des règles comptables et ainsi d'accélérer le renouvellement. Il est beaucoup plus difficile de provoquer une croissance des investissements nets du remplacement du capital existant car ce type d'investissement répond avant tout à l'anticipation de l'augmentation de la demande.

Le souhait du gouvernement d'entrer dans le cercle vertueux de l'investissement pour en accélérer la rotation repose sur l'hypothèse que les entreprises ont des investissements productifs en attente et que cet attentisme est causé par la faiblesse de leurs marges après impôt. D'où l'idée d'accorder un énième crédit d'impôt aux entreprises après le CIR, le CICE et les autres niches fiscales. Le taux d'imposition effectif français va devenir de plus en plus compétitif ! Mais quelle est la part des entreprises qui entre dans cette configuration ?

Par ailleurs, cette politique comporte des risques d'échec non négligeables : si l'augmentation des investissements en équipements robotiques se traduit par une diminution du facteur travail donc de l'emploi, si la demande en biens d'équipement est satisfaite par l'étranger (on aurait aimé que l'Allemagne se lance dans un tel soutien à l'investissement privé), si les entreprises réalisent par anticipation des investissements qu'elles auraient de toute façon réalisés, si l'avantage fiscal précipite des investissements de capacité sans l'assurance d'une augmentation des carnets de commande, alors le soutien à l'investissement de 2,5 milliards sur 5 ans ne créera pas le surcroît de croissance escomptée.

Le pari le plus risqué reste celui de l'emploi. Si on augmente l'investissement net du renouvellement, on augmente la part du capital dans l'entreprise. Si la valeur ajoutée reste constante, le maintien des marges ne peut se faire qu'avec une baisse des salaires ou de l'emploi. Pour que l'emploi augmente, il faut soit que la demande qui s'adresse à l'entreprise croisse à qualité de ses produits constants, et/ou que l'investissement se traduise par une amélioration de

sa compétitivité hors-prix de façon à capturer des parts de marché nouvelles. Mais, ces résultats ne se produiront qu'à moyen terme.

Le gouvernement dépasse ce raisonnement primaire en pariant sur une complémentarité entre les investissements de robotisation et de mécanisation et le travail qualifié. [Michaels et Graetz \(2015\)](#) ont montré, en utilisant des données pour 17 pays et 14 industries, que l'intensité de robotisation se traduit par une hausse de la productivité et des salaires mais sans provoquer, globalement, de diminution du nombre d'heures travaillées. Cependant, l'introduction des robots dans les entreprises aurait un impact négatif sur le travail non-qualifié ou moyennement qualifié. Il faut donc que les travailleurs soient prêts en termes de qualification à participer et à accompagner cette intensification technologique et capitaliste et non à la subir. Ce qui compte donc pour que naissent des gains de productivité, c'est la nature des investissements et la complémentarité entre le travail et le capital.

[1] Ces constats sont corroborés par diverses notes récentes sur l'investissement : [INSEE \(2013\)](#), [Observatoire du financement des Entreprises \(2014\)](#), [France Stratégie \(2014\)](#).

[2] La mesure met en place un suramortissement de 40% permettant aux entreprises d'amortir les investissements à hauteur de 140% de leur valeur. Cinq catégories d'investissements productifs sont éligibles et devront être réalisés entre le 15 avril 2015 et le 14 avril 2016. Cette mesure induit une baisse de l'impôt sur les sociétés en conséquence d'une déduction supplémentaire liée au suramortissement.

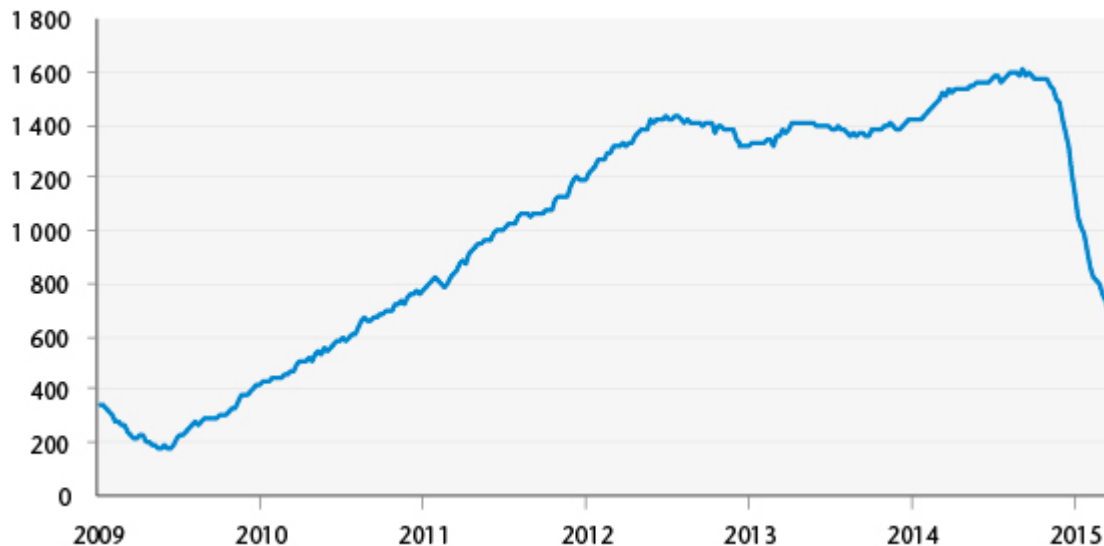
L'économie américaine à l'arrêt au premier trimestre : l'impact du pétrole de schiste

par Aurélien Saussay ([@aureliensaussay](#))

Le *Bureau of Economic Analysis* vient de livrer son estimation de la croissance américaine au premier trimestre 2015 : à 0,2% en rythme annualisé, ce chiffre est très en-deçà du consensus des principaux instituts américains qui s'accordaient sur une prévision légèrement supérieure à 1% – bien loin déjà des 3% encore espérés début mars.

S'il est encore trop tôt pour connaître les raisons exactes de ce coup d'arrêt, un facteur semble devoir émerger : aux États-Unis, la « révolution » du pétrole de schiste semble au bord de l'implosion. La baisse brutale des cours du brut au deuxième semestre 2014 a provoqué un effondrement de l'activité extractive : le nombre de foreuses pétrolières en activité aux États-Unis a chuté de 56% de novembre 2014 à avril 2015, pour revenir à son niveau d'octobre 2010 (voir graphique). La rapidité de ce ralentissement souligne la fragilité du boom du pétrole de schiste, et sa dépendance à un prix du baril élevé.

Graphique : Nombre de foreuses pétrolières en activité



Source : Baker Hughes.

Compte tenu de la durée de vie très brève des puits de pétrole de schiste, inférieure à 2 ans, cette baisse brutale du rythme de forage devrait se traduire par une chute tout aussi rapide de la production dans les mois qui viennent : de fait, l'Agence pour l'Information sur l'Energie américaine (US. EIA) a prévu pour le mois de mai une diminution de la production de pétrole de schiste, pour la première fois depuis le début de leur exploitation en 2010.

Cette contraction rapide de l'industrie du pétrole de schiste pourrait avoir des conséquences significatives sur l'économie américaine. Son impact macroéconomique se décline en deux composantes principales : l'activité de forage et de complétion des puits, et les gains de balance commerciale réalisés grâce à la substitution d'une production domestique à du pétrole importé.

En 2013, le secteur de l'extraction d'hydrocarbures et de services miniers associés représentait 2,1% de l'économie américaine, contre 1,6% quatre ans plus tôt. Au premier ordre, la baisse du rythme de forage pourrait donc amputer la croissance américaine de 0,3 point de PIB. L'indicateur manufacturier de la FED illustre déjà ce repli : l'activité de l'industrie américaine y ressort en baisse de 1% en rythme annualisé au premier trimestre 2015, une première depuis le

second trimestre 2009. Le secteur minier apparaît comme le premier contributeur à cette contraction, avec une chute d'activité de 4% au cours du trimestre.

Ce chiffre néglige toutefois l'effet d'entraînement du secteur sur le reste de l'économie – qui dépasse le seul impact sur les industries en amont : par exemple, dans les zones concernées, l'exploitation du pétrole de schiste s'est accompagnée d'un boom immobilier, rendu nécessaire par l'afflux de travailleurs sur les gisements. À titre d'illustration, le Texas et le Dakota du Nord, Etats qui concentrent 90% de la production totale de pétrole de schiste, ont contribué à plus de 23% de la croissance américaine de 2010 à 2013, quand ils ne représentaient que 8% de l'économie du pays en 2010. L'impact négatif de l'effondrement de l'industrie pétrolière pourrait donc être plus important que la seule taille du secteur pétrolier pourrait le laisser supposer.

L'augmentation de la production américaine de plus 4 millions de barils par jour a par ailleurs permis en 2014 une amélioration de la balance commerciale, pour une contribution de 0,7 point de croissance additionnel. Si la réduction du nombre de forages est suivie d'une baisse de la production équivalente dès le deuxième semestre, et que le prix du baril reste autour de 60 dollars, la production domestique américaine ne contribuerait plus qu'à hauteur de 0,2 point, soit 0,5 point de PIB de moins qu'en 2014.

Enfin, l'exploitation rapide des gisements de pétrole de schiste a principalement été le fait de producteurs dits indépendants, focalisés sur cette activité, et donc particulièrement vulnérables à la volatilité des cours internationaux. Cette exploitation étant très intensive en capital, les indépendants ont eu recours à la dette obligataire pour financer leurs opérations – pour un montant total de 285 milliards de dollars au 1^{er} mars 2015, dont 119 milliards d'obligations à rendement élevé (*high-yield*)[\[1\]](#).

L'impact de la chute du prix du baril est particulièrement important sur ce dernier segment : la part des obligations [« junk bonds »](#) est passée de 1,6% en mars 2014 à 42% en mars 2015[2] – soit 50 milliards de dollars. Il est à noter que cette augmentation résulte principalement de la dégradation des obligations existantes, même si de nouvelles émissions obligataires y ont également contribué. Ce mouvement, s'il se poursuit, pourrait conduire à une crise sur le segment *high-yield* du marché obligataire américain, ce qui viendrait dégrader les conditions de financement des entreprises américaines alors même que la Fed souhaite entamer cette année un resserrement de sa politique monétaire.

L'implosion de l'industrie du pétrole de schiste va constituer un test pour la solidité de la reprise aux Etats-Unis : si celle-ci s'avère plus fragile qu'anticipée, le choc du ralentissement brutal de l'exploitation du pétrole de schiste pourrait être suffisant pour ramener l'économie américaine à la quasi-stagnation en 2015.

[1] Yozzo & Carroll, 2015, « The New Energy Crisis: Too Much of a Good Thing (Debt, That Is) », *American Bankruptcy Institute Journal*.

[2] Source: Standard & Poor's.

Quelles entreprises

investissent en France ?

par [Sarah Guillou](#)

Au moment où l'investissement est devenu l'objet prioritaire de [l'Union européenne](#), du [FMI](#) et de la [France](#), à l'heure où le gouvernement français s'apprête à légiférer pour relancer l'investissement des entreprises, il est urgent de s'interroger sur les acteurs de l'investissement en capital physique en France[1].

Les investissements matériels du secteur marchand en France sont concentrés dans certains secteurs : manufacturier, commerce, transport, immobilier, information et communication, production d'électricité et de gaz. Ces « gros contributeurs » totalisaient 72% de l'investissement corporel en 1997, ils en totalisent 70% en 2011. Cette stabilité temporelle cache deux évolutions majeures : les secteurs manufacturier et de l'immobilier ont vu leur contribution à l'investissement se modifier profondément. Le recul de la part du manufacturier dans le PIB s'est traduit par une baisse de la part des investissements en machines et outils. Or, ce type d'investissement comprend notamment les investissements de robotisation et d'informatisation qui sont un important vecteur d'accroissement de la productivité. Ce recul n'a pas été compensé par l'investissement du secteur de l'information et communication qui investit aussi beaucoup en machines-outils.

Le dynamisme du secteur immobilier et des prix de la construction a gonflé la part de l'investissement en construction. Il est notamment remarquable que l'augmentation des prix de la construction ait capturé une part importante des dépenses d'investissement en capital des entreprises détournant ainsi le capital financier des destinations productives. Si le dynamisme des investissements en construction a bien influencé positivement l'évolution des

investissements en actifs physiques, il est surtout explicatif de la dynamique de l'investissement du secteur immobilier. Le prix de la construction n'a pas diminué depuis la crise, mais les volumes investis ont fortement baissé.

La résilience du taux d'investissement des entreprises non-financières françaises s'explique en partie par les investissements en construction mais cela est surtout vrai pour le secteur immobilier et le secteur des transports.

Les taux d'investissement les plus élevés proviennent des plus grandes entreprises et de celles dont les taux de marge sont les plus élevés. Par ailleurs, le taux d'investissement est positivement corrélé avec le taux d'endettement, le statut d'exportateur, l'intensité d'exportation et l'intensité de R&D. En revanche, les indicateurs de capital humain comme la productivité du travail ou le salaire horaire moyen sont plutôt corrélés négativement avec le taux d'investissement.

La poursuite de la désindustrialisation et les délocalisations de la production manufacturière pourraient accélérer le recul de l'investissement en machines-outils-équipement. Le développement des TIC, et donc du secteur de l'information et des communications, pourrait compenser le déclin du secteur manufacturier. Si une source de l'amélioration de la productivité se situe dans l'investissement en machines-outils, le maintien d'une forte activité dans le secteur manufacturier et du secteur de l'information et des communications est impératif.

[1] La [Note de l'OFCE n° 50 du 22 avril 2015](#) se propose de caractériser les secteurs et les entreprises qui investissent en France.

Comment lire le cas Alstom

par [Jean-Luc Gaffard](#)

La situation d'Alstom a défrayé la chronique depuis que les dirigeants de l'entreprise ont annoncé leur intention de céder la branche énergie à General Electric et de procéder à une restructuration ressemblant fort à une vente à la découpe. Les pouvoirs publics ont vivement réagi devant ce qu'il jugeaient être un fait accompli, sollicitant un autre repreneur, en l'occurrence Siemens, dans la perspective de créer une ou des entreprises européennes dans des secteurs jugés stratégiques, à l'image d'Airbus. Avant de se rallier à la solution General Electric, entretemps améliorée tant sur la somme déboursée pour le rachat qu'en ce qui concerne les modalités de la future organisation industrielle. Ces péripéties, pour importantes qu'elles soient, ne doivent pas masquer une réalité plus générale, celle d'une désindustrialisation qui, entre autres, prend la forme du démantèlement de certaines grandes entreprises et qui résulte de l'incohérence d'une gouvernance propre à ce qu'est devenu le capitalisme français.

La désindustrialisation est généralement attribuée soit à la concurrence des pays à bas salaires et donc au coût excessif du travail, soit à l'insuffisance des investissements innovants et donc au défaut de compétitivité hors-prix. Les solutions recherchées, relevant de politiques publiques, oscillent entre la baisse des coûts salariaux et le soutien à la R&D, le plus souvent sans se préoccuper des conditions de gouvernance des entreprises. L'accent est mis sur le

fonctionnement des marchés de travail que l'on voudrait rendre plus flexibles et sur celui des marchés financiers que l'on juge ou souhaite efficaces, sans véritablement prendre en considération la vraie nature de l'entreprise. Or celle-ci s'inscrit dans un réseau complexe de relations entre les différentes parties prenantes que sont les managers, les salariés, les banquiers, les clients et les fournisseurs. Ces relations ne sont pas réductibles à des relations de marché grevées d'imperfections qui produiraient de mauvaises incitations et qu'il faudrait corriger pour aller vers plus de flexibilité. Elles participent d'engagements contractuels à plus ou moins long terme souscrits entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise, qui dérogent à l'état de pure concurrence, alors même qu'ils sont essentiels à la réalisation des investissements longs porteurs d'innovation et de croissance. De la durée de ces engagements dépendent, en effet, la performance moyenne des entreprises, la structuration de l'industrie et finalement l'industrialisation de l'économie.

Les difficultés d'Alstom, après celles rencontrées par d'autres comme Pechiney ou même Rhône Poulenc aujourd'hui disparues, témoignent de cette réalité organisationnelle. Avec un chiffre d'affaires à peine égal au quart de celui de Siemens et au cinquième de celui de General Electric, la taille de l'entreprise dans ses différentes activités est apparue à ses dirigeants largement insuffisante pour faire face aux contraintes de la concurrence. Déjà en 2004, il a fallu que l'Etat intervienne pour la recapitaliser avec l'accord de la Commission européenne, lui évitant la faillite. L'entreprise s'est alors vue dans l'obligation de se séparer de certaines activités et de procéder à une diminution drastique des emplois. Aujourd'hui, la seule voie qui s'ouvre est celle d'une nouvelle restructuration avec l'espoir de sauver compétences et emplois en les apportant à une entité plus grande et plus efficace tout en résorbant les dettes accumulées. Ce qui ne pouvait apparaître comme un

démantèlement ultime au bénéfice de l'un ou l'autre des concurrents ayant su développer les bonnes stratégies loin des recommandations des thuriféraires de ce que l'on a appelé un temps la nouvelle économie. En l'occurrence, le bénéficiaire sera General Electric. Cette ultime solution intervient faute pour Alstom d'avoir pu bénéficier dans un passé récent et plus ancien d'engagements financiers longs qui lui auraient permis de conduire une stratégie efficace de croissance.

Ce mécompte révèle, après bien d'autres, l'incohérence advenue au sein du capitalisme français entre son organisation industrielle et son organisation financière, déjà dénoncée dans un ouvrage de 2012 par Jean-Louis Beffa (*La France doit choisir*, Paris : Le Seuil). Le nouveau modèle financier, inspiré du modèle anglo-saxon, ne semble plus à même de répondre aux besoins d'entreprises matures, engagées dans des activités pour lesquelles les investissements sont lourds et longs à mettre en place et qui sont sujettes à des cycles de performance liés aussi bien aux fluctuations de la demande qu'aux contraintes des processus d'innovation. Le défaut d'engagement qui s'en est suivi ne pouvait que pousser à des démantèlements que l'on aurait tort d'assimiler à une modularité accrue de la production industrielle qui serait le fruit de l'introduction des nouvelles technologies de la communication et de l'information et que valoriseraient les marchés financiers comme a semblé le penser le dirigeant d'Alstom de la fin des années 1990 plaidant pour une entreprise sans usines.

Dans ces conditions, le redressement productif ne saurait passer par des interventions forcément ponctuelles des pouvoirs publics visant plus ou moins explicitement la création au demeurant peu crédible de champions nationaux ou européens. Il requiert des réformes structurelles portant, non sur les règles de fonctionnement des marchés, mais sur les modes de gouvernance impliquant notamment de réviser l'organisation du système financier.

Ces réflexions sont prolongées et développées dans la [« Restructurations et désindustrialisation : une histoire française »](#), Note de l'OFCE, n° 43 du 30 juin 2014.

Le contrôle européen des aides publiques : bon ou mauvais pour l'industrie ?

Par [Sarah Guillou](#)

A l'issue d'une réunion des ministres de l'Industrie à Bruxelles, le 20 février 2014, Arnaud Montebourg a critiqué le contrôle des aides par la Commission européenne qu'il juge trop strict alors que l'industrie a besoin d'aides. Il souhaite que les aides aux industries qui utilisent l'énergie de façon intensive soient soumises à dérogation en raison de la concurrence d'entreprises américaines qui bénéficient d'un coût de l'énergie bien plus faible (estimé, en moyenne, à un tiers du coût européen). Plus généralement, Arnaud Montebourg est très critique à l'égard de Joaquín Almunia, le Commissaire européen chargé de la concurrence. Le Ministre du Redressement productif a-t-il raison de fustiger le contrôle des aides publiques par la Commission européenne ?

Que sont les aides publiques aux entreprises ?

« Transfert de richesses, direct ou indirect, d'une personne publique vers une entité économique autonome », les aides publiques aux entreprises peuvent prendre des formes variées.

En France, les aides d'Etat sont pour moitié constituées de dépenses fiscales (crédit d'impôt ou exonérations diverses), pour un tiers de soutien financier (prêts, garanties, fonds propres), et le reste regroupe les subventions directes ou indirectes.

Un rapport récent de l'Inspection générale des finances ([IGF, 2013](#)) a estimé le montant des aides publiques versées par l'Etat central et les collectivités locales bénéficiant aux acteurs économiques à 110 milliards d'euros. Sont incluses dans ce total des mesures comme les taux réduits de TVA (18 Mds), des allègements de cotisations sociales sur les bas salaires (21 Mds), le crédit d'impôt recherche (CIR ; 3,5 Mds) auxquels s'ajoutent plus de 600 dispositifs relevant de l'Etat et bien plus encore des collectivités territoriales.

Le rapport souligne la complexité du système d'aides, résultat de la sédimentation de mesures successives, avec, parfois, un entrecroisement des niveaux d'intervention et de nombreux dispositifs engageant de petits montants. Critiquant la finalité et l'efficacité de ces aides, les auteurs du rapport regrettent que l'industrie soit peu ciblée : au final celle-ci ne reçoit que deux milliards (hors CIR et allègements de charges sociales et de TVA) alors que l'agriculture en reçoit quatre milliards.

Qu'est ce qui justifie le contrôle des aides publiques par la Commission européenne ?

Conséquence directe de la mise en place du marché unique, le contrôle européen des aides est un outil de la politique de la concurrence européenne pour veiller à l'existence d'une concurrence effective et lutter contre les distorsions induites par des avantages accordés par un Etat membre à ses entreprises. La lutte contre une course au « plus-disant » en termes de subventions est donc l'objet de ce contrôle. C'est ainsi que dès [l'article 87, paragraphe 1, du traité instituant la Communauté européenne](#), les aides d'Etat sont jugées

incompatibles avec le marché commun et l'article 88 donne pour mandat à la Commission de contrôler ces aides. Mais l'article 87 précise également les critères qui rendent les aides « contrôlables » par la Commission.

Une politique de soutien relève du contrôle de la Commission si elle implique (i) une aide spécifique (l'aide n'est pas versée à l'ensemble des entreprises ou des ménages, comme une baisse générale des impôts) ; (ii) la politique de soutien engage les finances publiques de l'Etat, qu'il s'agisse de subventions directes, de prêts bonifiés, de crédit d'impôt, de fournitures en matériels... ; (iii) le soutien offre un avantage spécifique à des entreprises, une industrie, ou une région (dont ils n'auraient pas bénéficié sans l'intervention de l'Etat) ; (iv) le soutien crée une distorsion de concurrence et pourrait affecter le commerce entre les Etats membres – [la règle de minimis](#) exempte les aides de montants peu élevés.

Quelles aides doivent être notifiées à la Commission européenne ?

Les aides aux entreprises sont soumises au visa de la Commission européenne dès lors qu'elles dépassent 200 000 euros sur trois ans et qu'elles n'entrent pas dans l'ensemble des dispositifs dérogatoires décidés par l'Europe. En théorie, les aides ne peuvent être octroyées qu'une fois obtenue l'approbation de la Commission. Cela est contraignant dans le cadre de mesures d'urgence et constitue indéniablement un détournement de souveraineté économique. Entre la notification et la décision, le délai peut aller de 2 mois à 20 mois, voire plus en cas d'investigations. La Commission a le pouvoir d'exiger le remboursement des aides déjà versées et jugées illégales, la Direction de la concurrence exerce ce contrôle, à l'exception des aides concernant l'agriculture et la pêche qui sont sous le contrôle de leur direction respective. La législation est en permanence ajustée à la conjoncture économique. Cela a été le cas au moment de la crise financière pour soutenir le secteur bancaire.

Dans un souci de simplification du contrôle et de réduction des lourdeurs administratives, le règlement général d'exemptions par catégorie, adopté en 2008, a clarifié les cas où aucune notification n'est nécessaire. Les exemptions sont nombreuses. Elles gravitent autour des cinq thèmes suivants : la stratégie de Lisbonne, le développement durable, la compétitivité de l'industrie de l'UE, la création d'emplois et la cohésion sociale et régionale. Nous voyons là que, par le régime des exemptions, le contrôle est également l'expression de choix politiques européens orientant les aides publiques, et donc les ressources publiques, vers des utilisations en conformité avec ces choix.

Les aides sont-elles souvent refusées ?

Selon M. Almunia, 95 % des aides examinées seraient autorisées. Les statistiques fournies par le tableau de bord de 2000 à 2013 ([DC, Europa Scoreboard](#)) montrent qu'en effet 88 % des notifications relevant de l'industrie et des services conduisent à la conclusion selon laquelle la mesure de soutien en question ne relève pas de la définition d'aide publique ou ne soulève aucune objection. A celles-ci s'ajoute 5 % de décisions positives et 1 % de décisions conditionnelles. On atteint presque les 95 % cités. Les 5 % restant regroupent des mesures de soutien qui ont été refusées par la Direction de la concurrence dont une partie (4 %) fera l'objet d'un recouvrement. Depuis 2000, cela correspond, pour l'ensemble des Etats membres, à 251 refus équivalant, en moyenne annuelle, à 22 refus de 2000 et 2007 et 12 refus de 2008 à 2013.

Les notifications de l'Etat français concernent en grande majorité des aides régionales, notamment pour les DOM-TOM, des aides sectorielles pour certaines filières agricoles, des aides à la R&D. Par exemple, l'aide de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie au projet HYDIVU de Renault notifiée en mars 2013 a donné lieu à une décision en octobre 2013 selon laquelle la mesure ne soulevait

pas d'objections. Les aides à la R&D des Jeunes entreprises innovantes notifiées en décembre 2013 a conduit à une décision de la Direction de la concurrence en février 2014 selon laquelle la décision ne soulevait pas d'objections et entraînait dans le régime d'exemption des politiques de soutien à la R&D.

Plus récemment, la Commission a accordé l'entrée de l'Etat au capital de PSA, après avoir accepté l'aide à la restructuration de l'entreprise en juillet 2013 ([décision SA.35611](#)). L'entrée au capital n'a pas été jugée comme constituant une aide d'Etat. L'Etat français est considéré comme un investisseur privé au même titre que l'entreprise chinoise Donfeng.

En 2013, le gouvernement français a procédé à 47 notifications qui ont toutes été jugées comme des mesures n'entraînant pas d'objections. Une seule est en cours d'investigation à ce jour : les subventions présumées aux transports publics en Ile-de-France.

Quelle est la position de la France en matière d'aides d'Etat ?

Sur le total des notifications des Etats membres adressées à la Direction de la concurrence de 2000 à 2013 – soit 4 765 dans le domaine de l'industrie et des services –, la France en a adressé 8,8 % contre 10 % pour l'Italie et l'Espagne, 17 % pour l'Allemagne et 6,4 % pour le Royaume-Uni. L'Etat français, si souvent accusé d'un fort penchant colbertiste, a donc notifié, en moyenne sur la période, deux fois moins d'aides que l'Allemagne. Les statistiques fournies par le « Tableau de bord des aides publiques » ([DC, Aides en volume et en % PIB](#)) permettent de positionner la France dans l'UE15 en termes de volumes d'aides octroyées relativement au PIB. Le tableau 1 montre que la France se situe plutôt dans la moyenne : au-dessus du groupe des pays de tradition libérale (Royaume-Uni, Pays-Bas, Belgique, Autriche, Luxembourg) mais

en dessous des pays de tradition social-démocrate (Danemark, Finlande, Suède, Allemagne). Si on observe le volume des aides en fonction de leur finalité, il est d'usage de distinguer les aides sectorielles qui bénéficient à un secteur en particulier, marque de la politique industrielle « vieille version », des aides horizontales qui s'adressent à toutes les entreprises, marque de la politique industrielle « moderne » comme le soutien à la R&D. Là encore, la France a une position médiane en termes de pourcentage d'aides sectorielles relativement au groupe de l'EU15.

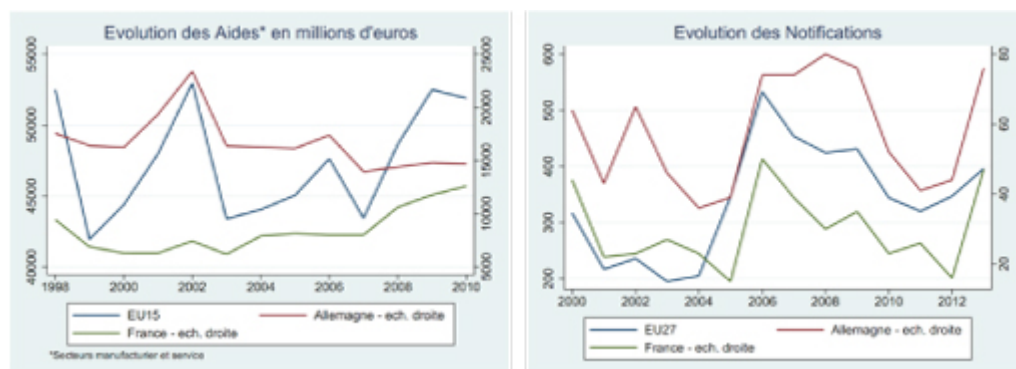
Tableau 1. Moyenne des aides publiques par pays de l'EU15 de 2000 à 2012

| Pays | Total | | Service et Manuf. | | % Aide Totale | |
|-------------|--------------|------|-------------------|-------|---------------|-----------|
| | Millions d'€ | %PIB | Millions d'€ | %Aide | Aide sect. | Aide Hor. |
| Autriche | 1688,0 | 0,59 | 1214,3 | 72 | 27 | 73 |
| Belgique | 1567,4 | 0,44 | 1117,3 | 71 | 24 | 76 |
| Danemark | 2091,9 | 0,87 | 1719,6 | 82 | 17 | 83 |
| Finlande | 2347,2 | 1,29 | 628,2 | 27 | 68 | 32 |
| France | 13495,8 | 0,69 | 8480,4 | 63 | 40 | 60 |
| Allemagne | 18130,5 | 0,75 | 16635,3 | 92 | 30 | 70 |
| Grèce | 1462,8 | 0,68 | 841,3 | 58 | 36 | 64 |
| Irlande | 1193,7 | 0,79 | 684,8 | 57 | 54 | 46 |
| Italie | 7094,7 | 0,44 | 5232,7 | 74 | 32 | 68 |
| Luxembourg | 111,1 | 0,28 | 63,6 | 57 | 35 | 65 |
| Pays-Bas | 2429,8 | 0,43 | 1331,8 | 55 | 43 | 57 |
| Portugal | 2217,0 | 1,32 | 1462,5 | 66 | 80 | 20 |
| Espagne | 6196,7 | 0,63 | 4833,1 | 78 | 47 | 53 |
| Suède | 2751,5 | 0,74 | 2036,5 | 74 | 19 | 81 |
| Royaume-Uni | 4659,2 | 0,26 | 3201,5 | 69 | 29 | 71 |

Source : European Scoreboard Statistics, calculs de l'auteure.

Tant le volume d'aides que les notifications sont très sensibles à l'environnement économique et institutionnel des pays et aux chocs sur cet environnement (réunification allemande, restructuration industrielle...). La France figure parmi les pays ayant octroyé davantage d'aides sur la période récente (2010-2012) que sur la période de début de crise (2007-2009). Les pays qui lui sont comparables (Allemagne, Italie, Espagne) ont en revanche diminué leur versement d'aides. Les graphes suivants décrivent l'évolution de l'aide en volume (euros constants). Si on constate bien une augmentation du montant des aides en 2007, la crise ne semble

pas avoir fondamentalement modifié les comportements en termes de notifications. Les aides destinées au secteur bancaire ont fait l'objet d'un régime légal spécifique et d'une comptabilité séparée. Les montants décrits n'incluent donc pas les aides au secteur bancaire.



Source : DC, Europa State Aid Scoreboard Statistics.

Rien ne démontre que le contrôle des aides par la Commission européenne est préjudiciable à l'industrie

Venons-en à la question qui préoccupe notre Ministre. Si le niveau des aides publiques est positivement corrélé avec la part du secteur manufacturier dans l'économie (voir [Guillou S., 2014](#)), c'est surtout parce que les caractéristiques de l'industrie manufacturière – déséquilibres régionaux, R&D, investissements écologiques – correspondent mieux aux critères de versement d'aides autorisées. Le secteur manufacturier est aussi historiquement le lieu du lobbying, potentiel déclencheur des aides, mais aussi le secteur le plus exposé à la concurrence internationale. Rien ne permet de conclure que la causalité irait des aides publiques vers la part du secteur manufacturier dans la valeur ajoutée. L'inverse est nettement plus probable.

Par ailleurs, une analyse attentive du contrôle des aides par la Commission européenne montre que les décisions négatives sont assez rares. Mais, nous ne pouvons exclure un fort effet inhibiteur, au sens où le gouvernement s'autocontrôlerait étant donné sa connaissance de la jurisprudence de la

Direction de la concurrence européenne. Cette autocensure est difficile à quantifier mais elle est décelable pour l'ensemble des Etats membres dans la décroissance des notifications depuis la mise en place du contrôle.

Il existe cependant de nombreux espaces dérogatoires dans lesquels les aides à l'industrie peuvent être autorisées. Si effectivement, il n'est pas possible d'envisager un « CICE » qui serait réservé aux entreprises de la seule industrie manufacturière, car trop sélectif, toutes les mesures qui entrent dans le soutien à l'innovation et à la R&D, au développement des énergies renouvelables, aux traitements des déséquilibres régionaux et sectoriels majeurs, ou à la création d'emploi, sont acceptables.

Par ailleurs, le jugement de la légalité des aides repose sur une analyse coûts et avantages économiques, qui n'est pas exempte de critiques ou de débats parfois, mais s'appuie incontestablement sur une évaluation économique de l'allocation des deniers publics et des distorsions de concurrence que cette allocation pourrait créer. Il existe des règles *a priori* de refus ou d'acceptation, mais la plupart des aides font l'objet d'une analyse économique argumentée. Elle consiste en une « mise en balance » entre « la contribution à la réalisation d'un objectif d'intérêt commun bien défini », qu'il s'agisse d'un objectif d'efficacité ou d'équité, et « la distorsion de la concurrence et des échanges en résultant ». Un examen de la mesure pour juger de son caractère approprié, de son efficacité incitative et de sa proportionnalité est également réalisé. Enfin un scénario comparatif, sorte de contrefactuel de la situation sans la mise en place de l'aide, contribue à l'établissement de la décision.

Sur la question du soutien aux industries consommatrices d'énergie, les entreprises intensives en consommation d'électricité ont en général négocié des tarifs préférentiels avec les fournisseurs d'énergie. Cela a été le cas en France avec le consortium d'entreprises Exeltium mais c'est aussi le

cas en Allemagne. Qu'il s'agisse de tarifs préférentiels accordés par une entreprise à capitaux publics (fournisseur historique) ou d'exemption ou de réduction de taxes, ces mesures ont fait l'objet d'une analyse par la Direction de la concurrence. A ce jour, ces tarifs préférentiels n'ont pas rencontré d'opposition systématique, mais le processus de libéralisation du marché de l'électricité européen et la nouvelle régulation en matière d'aides à l'environnement et à l'énergie – prévue pour le premier semestre 2014 – ne devraient pas leur être forcément favorables. Il reste que le meilleur soutien aux industries consommatrices d'énergie, et pas seulement d'électricité, est sans doute à l'heure actuelle l'appréciation de l'euro vis-à-vis du dollar qui diminue le prix des énergies importées, appréciation par ailleurs plutôt handicapante pour les exportateurs, comme le souligne fréquemment notre Ministre. De plus, le coût de l'énergie constitue une incitation (parmi d'autres) à investir dans des techniques économes en énergie. Cela illustre parfaitement l'adage économique selon lequel tout choix (une aide) est également un renoncement (une autre utilisation des ressources). Compétitivité des industries énergivores ou politique de réduction des énergies fossiles, l'arbitrage est au cœur des décisions de la Commission européenne.

Le contrôle des aides répond à des objectifs d'une autre nature

C'est parce que le contrôle des aides publiques est cohérent avec les objectifs européens (Objectifs de Lisbonne, Paquet énergie-climat de 2008 et, à présent, le « Cadre pour l'énergie et le climat à l'horizon 2030 ») qu'une possible cohésion des politiques économiques européennes peut voir le jour.

Le système réglementaire et la jurisprudence des aides publiques se sont avérés assez flexibles et adaptifs. Cela ne doit pas nous garder de toujours discuter et commenter les décisions de la Direction de la concurrence, tant la politique

de la concurrence ne doit pas ressembler à une doctrine pour être efficace. Il induit, certes, une perte de souveraineté économique. Mais il faut reconnaître que le contrôle des aides est un élément majeur de la cohésion économique européenne, de la convergence des niveaux économiques et avant tout de la démocratie. Par cette obligation déclarative, émerge une information précieuse pour les citoyens concernant l'utilisation de l'argent public. Il offre, par ailleurs, une lisibilité de la politique industrielle et plus généralement des aides publique des Etats que les citoyens et les médias auraient intérêt à valoriser en cette veille des élections européennes.

Pourquoi il faut lire Robert C. Allen : Global Economic History : A Very Short Introduction [1]

par Guillaume Daudin (Professeur des Universités à Paris-Dauphine, chercheur associé à l'OFCE)

Robert C. Allen (né en 1947) est professeur d'histoire économique à l'Université d'Oxford depuis 2002. Il a soutenu sa thèse en 1975 à l'Université d'Harvard. Il a travaillé sur des sujets très divers et a reçu de nombreux prix pour ses publications. Son livre *British Industrial Revolution in Global Perspective* a été nommé « Livre de l'année » par *The Economist* et *Times Literary Supplement* en 2009. Ses recherches portent sur de nombreux aspects de l'histoire économique du développement : les salaires réels, les progrès de

l'agriculture, les sources du progrès technique, les effets de l'impérialisme et le développement durable. Il est un acteur central dans le débat sur l'origine des divergences de développement au sein de l'Europe : il défend une position originale qui insiste sur l'importance de la base matérielle (au sens de Marx) et des choix politiques plutôt que sur celle du reste de la superstructure (culture, institutions, lois...).

Il a commis en 2011 un livre très court, paru dans une collection anglaise similaire à la collection "Repères", déjà traduit en italien, peut-être bientôt traduit en français dans la collection "Grands Repères" des Editions La Découverte. Ce livre offre une excellente introduction à certains débats actuels sur l'histoire comparée du développement depuis l'époque moderne. Il se concentre sur les mécanismes de démarrage de la croissance économique de long terme dans chaque pays.

La thèse du livre peut se formuler ainsi. La Révolution industrielle britannique s'explique par la conjoncture exceptionnelle de salaires relativement élevés par rapport aux coûts du capital et de l'énergie sur l'île, et ce en partie grâce à l'Empire britannique. Cette conjoncture a poussé les entrepreneurs à développer des innovations techniques de manière à pouvoir économiser le travail, quitte à mettre en place des méthodes de production très intensives en capital et en énergie. L'économie moderne était née.

La diffusion contrastée de la Révolution industrielle au xix^e siècle a dépendu de la capacité de chaque économie à mettre en place le « modèle standard de développement » : intégration du marché national, protection commerciale de l'industrie, développement du système bancaire et promotion de l'éducation de masse. L'Europe occidentale, l'Amérique du Nord l'ont fait avec succès, les autres pays moins.

À partir de la fin du xix^e siècle, le retard technologique

entre les pays riches et les pays pauvres devint plus important. Le Japon, l'Union soviétique, les nouveaux pays développés asiatiques n'ont trouvé de succès que par une politique volontariste de la part de l'État. Il s'agissait de créer de manière simultanée l'ensemble des structures de l'économie moderne (aciéries, centrales électriques, infrastructures, ...). Aucun de ces investissements ne pouvait être rentable de manière isolée. Il était donc nécessaire que l'État assure leur coordination dans une politique de développement simultané sur tous les fronts. Ainsi le MITI japonais (Ministry of International Trade and Industry) a-t-il joué un rôle important dans le développement japonais après la guerre. L'ouvrage prend l'exemple de l'acier. Le MITI s'est assuré que la production d'acier japonais se faisait sur des sites suffisamment grands pour profiter des économies d'échelle croissantes ; que les industries consommatrices d'acier (notamment l'industrie automobile) se développaient suffisamment vite pour écouler l'acier produit ; que les consommateurs japonais voyaient leurs salaires progresser suffisamment vite pour consommer les biens produits (justifiant d'ailleurs *ex post* le choix de techniques de production intensives en capital) et que les marchés extérieurs ne se fermaient pas.

Certes, ce livre donne une vision de l'histoire économique globale un peu restrictive, puisqu'il est centré sur l'industrialisation et sa diffusion. Il laisse donc de côté de nombreux sujets : les inégalités, la finance, la mondialisation etc. Il ne remonte pas non plus très loin dans l'histoire, puisqu'il ne traite pas des problèmes de développement dans la très longue durée. Plus fondamentalement, peut-être, il s'agit plutôt d'un ouvrage d'histoire comparative du développement économique des nations que d'un ouvrage d'histoire globale proprement dite. D'un point de vue méthodologique, il est euro-centrique puisqu'il examine la diffusion d'un modèle européen. D'un point de vue de couverture géographique et de documentation, il ne l'est

pas. Des chapitres entiers sont ainsi consacrés à l'Afrique et à l'Amérique latine, continents qui sont rarement traités de manière sérieuse dans les manuels.

« Manuel » : le mot est écrit. Ce livre est un manuel, une introduction à un sujet étendu et complexe, et c'est ainsi qu'il doit être jugé. Il s'agit d'un livre court qui gagne à ne pas se disperser. Il défend une thèse précise ; le fait qu'elle ne prenne pas en compte le monde dans toute sa complexité présente des avantages. D'une part, la démonstration en est d'autant plus claire et la compréhension des mécanismes en jeu plus aisée. D'autre part, le lecteur (guidé éventuellement par son enseignant) peut plus facilement prendre de la distance par rapport à l'ouvrage et changer de point de vue dans une démarche critique.

Le livre se différencie des manuels d'histoire économique présents sur le marché d'au moins trois manières :

- – Comme je l'ai déjà mentionné, il a une couverture géographique vraiment mondiale, alors que beaucoup de manuels sont centrés sur l'histoire française ou européenne. Par exemple, c'est ce livre qui m'a introduit à l'adaptation des techniques de l'industrie textile japonaise dans un environnement de bas salaires durant la seconde moitié du XIX^e. C'est aussi lui qui m'a présenté le rôle des Africains, et notamment des Krobo, dans le développement de la culture du cacao au Ghana durant la même période ;
- – Il est très informé des avancées récentes en histoire économique. Actuellement, ce champ est en partie dominé par des économistes anglo-saxons, dont les travaux ne sont que très rarement traduits et avec lesquels les historiens français sont peu familiers ;
- – C'est pourtant un livre très accessible. Il est illustré par de nombreux tableaux et graphiques. Il est ancré dans le concret grâce à des descriptions précises

d'événements mal connus même des spécialistes du sujet, parce que liés à des histoires nationales qui nous sont lointaines. Cela ne peut qu'encourager le lecteur à acquérir une meilleure connaissance du champ.

J'ai enseigné l'histoire économique à HEC, l'Université de Lille, SciencesPo, et maintenant à Paris-Dauphine. J'aurais aimé avoir ce livre à disposition lorsque j'ai commencé mes cours : il m'aurait beaucoup aidé. La lecture en anglais n'est le plus souvent pas une difficulté pour les étudiants de deuxième cycle même si elle est plus délicate pour les étudiants de premier cycle. Je suis impatient qu'il soit traduit de manière à pouvoir le faire lire à tous mes étudiants

[\[1\]](#) L'ouvrage a paru en 2011 chez Oxford University Press (2011).