

Déclin français : jusqu'ici, tout va bien
Fabrice Hatem, Conseiller économique, AFII,
professeur associé, école de management de Normandie

Résumé. L'analyse des stratégies de localisation mondiale des firmes multinationales fait apparaître des tendances extrêmement inquiétantes concernant la perte d'attractivité de l'Europe de l'ouest pour l'implantation des sites de production très intensifs en emplois. Cet état des choses est d'autant plus préoccupant qu'il s'accompagne d'une érosion de l'avantage compétitif, certes encore substantiel, de cette région du monde pour les activités à fort contenu en innovation. Quant au « site France », il souffre d'handicaps spécifiques liés au droit du travail et à la fiscalité. On peut donc craindre, dans les années à venir, une accélération brutale du phénomène des délocalisations, désormais étendues à des activités à plus forte intensité technologique. Ces perspectives inquiétantes rendent nécessaire la mise œuvre urgente d'une stratégie de redressement fondée sur deux axes prioritaires : l'amélioration de l'environnement des affaires des entreprises et un soutien accru aux activités et aux projets à fort contenu en innovation.

Le débat sur les délocalisations

Il existe actuellement en France un débat sur l'ampleur réelle du phénomène des délocalisations (Mathieu et Sterdyniak 2005a). Les conclusions souvent rassurantes des économistes (voir par exemple Lorenzi et Fontagné, 2005) contrastent en effet de manière frappante avec une inquiétude de plus en plus vive de l'opinion publique. Celle-ci trouve un écho dans l'alarmisme de certains rapports parlementaires (Brunel, 2006).

Cette divergence des diagnostics résulte pour une large part d'une absence de consensus sur la définition même du phénomène. Définit-on, *a minima*, les délocalisations en se limitant à leur forme la plus pure – le fait pour une entreprise de réduire ses effectifs en France tout en augmentant simultanément ses importations du même produit ? On trouvera alors, de manière quasi-tautologique, qu'il ne s'agit pas vraiment là d'un phénomène important (13000 emplois perdus en moyenne entre 1995 et 2001 selon Aubert et Sillard (2005)) Les assimile-t-on, de la manière la plus large, à l'ensemble des emplois détruits du fait des pertes de part de marché françaises dans le commerce international, quelles qu'en soient les causes (Arthuis, 1993) ? Cette approche conduit alors à un diagnostic très inquiétant sur l'ampleur supposée massive du phénomène.

Cette divergence d'appréciation débouche fort logiquement sur des préconisations très opposées en matière de politique économique (Voir une synthèse du débat dans Mathieu et Sterdyniak, 2005b). Celles-ci peuvent, de manière schématique, se résumer en trois postures idéologiques : les partisans du *benign neglect*, qui suggèrent de *ne rien faire* face à un phénomène jugé mineur, et qui serait spontanément corrigé par les mécanismes équilibrateurs du marché ; les partisans de l'*interventionnisme*, qui proposent de *se défendre* par l'introduction de dispositifs contraignants pour les entreprises délocalisatrices (protections douanières sélectives ou non, impôts spécifiques, interdictions et moratoires, etc.) ; enfin, les partisans de l'*adaptation*, pour lesquels le salut des pays développés viendra largement d'une politique de développement accéléré des activités intensives en innovation (Blanc, 2004).

L'approche par la thématique de l'attractivité

L'ambition de cet article est d'apporter à ce débat une contribution originale : celle du praticien de l'*attractivité*, dont la préoccupation quotidienne consiste à inciter les entreprises internationales à orienter vers la France leurs projets d'investissement - et bien sur à conserver et étendre les sites déjà existants dans notre pays. Le point de départ du raisonnement est alors assez différent des termes habituels du débat sur les délocalisations. Il consiste, non pas – ou pas seulement – à s'interroger sur la *préservation des sites existants* en France, mais à considérer qu'il existe, de manière plus large, un « marché » de dimension internationale pour la *localisation des nouveaux projets* industriels et de services. Sur ce marché, les territoires rentrent en compétition auprès des firmes investisseuses pour attirer ces projets. Et les entreprises mettent en balance les différents atouts de ces territoires¹ pour déterminer le choix de leur localisation optimale.

La fermeture d'un site dans un pays développé pour le rouvrir à l'identique dans un pays en développement à bas coûts ne constitue, dans cette vision élargie, que l'un des cas de figure possible – très minoritaire, disons-le d'emblée – dans un ensemble de projets de natures et de motivations très hétérogènes : créations de capacités de production nouvelles pour alimenter le marché local ou international, restructuration et rationalisation des réseaux de production existants (les délocalisations constituant l'un des aspects de ces opérations), réorganisation ou développement des fonctions « corporate » de la firme (quartiers généraux, services administratifs partagés, centres d'appel, logistique, etc.). Cette approche englobe donc en quelque sorte la problématique un peu réductrice et conservatrice de la *délocalisation* dans l'approche plus globale – et plus dynamique – de la *localisation* des projets d'investissement internationalement mobiles. Elle conduit à introduire de nouveaux concepts dans le débat – comme celui de *part de marché* des différents territoires d'accueil potentiels pour l'implantation de ces projets. A la thématique de la *délocalisation* est alors substituée celle, au pouvoir explicatif à notre avis plus large, de l'*attractivité* - ou capacité du territoire à accueillir et retenir une fraction significative des projets créateurs d'emplois.

A nouveaux concepts, nouveaux outils de mesure. Les statistiques existantes sont en effet inadaptées à prise en compte de ce concept nouveau du « marché » de l'investissement internationalement mobile. Les données classiques d'IDE en particulier, ne mesurent que des flux financiers entre maison-mère et filiales locales. Cette approche est de ce fait à la fois trop large (car elle intègre par exemple le financement des fusions-acquisitions) et trop restrictive (car elle ne dit rien sur le financement des investissements internationaux par d'autres moyens que les transferts de capitaux propres) pour mesurer convenablement ce marché.

Il faut donc mettre en place de nouveaux instruments de mesure, fondés sur le recensement, un par un, de tous les projets d'investissements internationaux annoncés, à travers des méthodes mobilisant les outils de l'intelligence économique. Cette approche a été mise en œuvre notamment par les agences de promotion (AFII...) et leurs consultants en implantation (Ernst & Young, OCO consulting, IBM/PLI...) qui ont créé des « bases de données » sur les projets internationaux et les créations d'emplois associés. L'article qui suit s'appuie largement sur ces sources et notamment sur les données tirées de l'observatoire des investissements internationaux en Europe mis en place par l'agence française des investissements internationaux (Hatem, 2006).

¹ Que l'on peut regrouper en quatre grandes catégories (cf. infra) : qualité de l'environnement des affaires, accès au marché, accès aux ressources, et coûts de production (cf. Hatem, 2004, pp. 231-234).

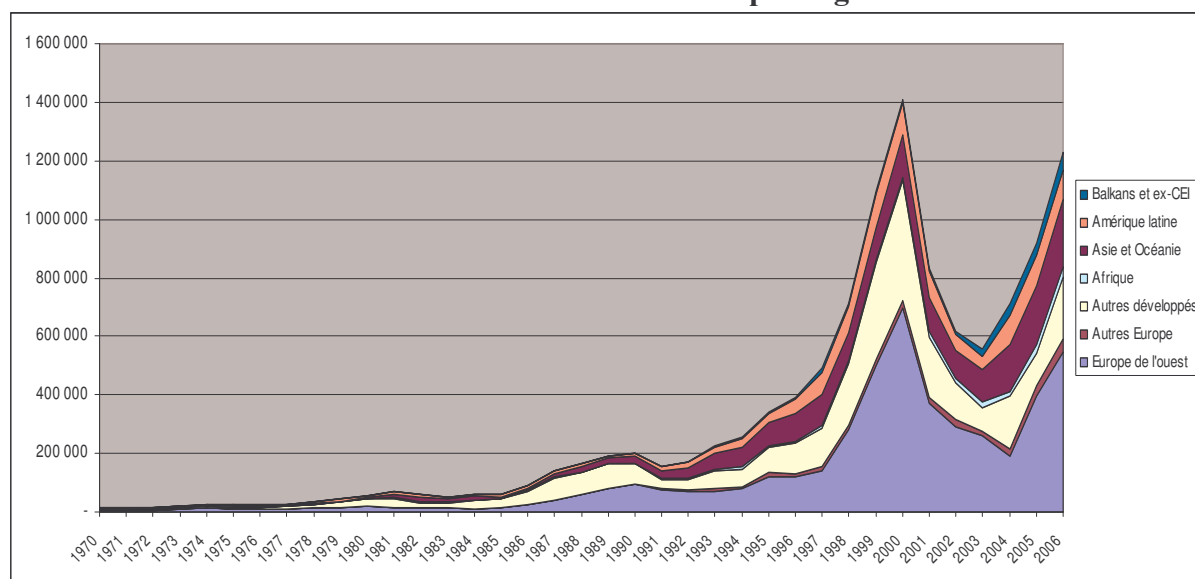
Une situation d'urgence

Disons d'emblée que l'utilisation des concepts et des instruments de mesure nouveaux qui viennent d'être présentés nous conduit à des conclusions très proches des travaux les plus pessimistes qui ont été publiés sur le thème des délocalisations. Elle montre en effet une localisation prioritaire des nouveaux projets fortement créateurs d'emplois dans les pays émergents et en transition – l'Europe de l'ouest ne récupérant qu'une fraction marginale des emplois créés mondialement par les firmes multinationales. Plus grave encore, le phénomène de pertes de parts de marché n'est plus seulement limité aux activités à faible contenu en valeur ajoutée, mais commence à concerner également des projets plus « nobles » (centres de R&D, productions et services à moyenne voire forte valeur ajoutée..) où les pays industrialisés sont en train de perdre rapidement leur monopole et parfois même leur prééminence. Enfin, l'analyse des stratégies actuelles de localisation des firmes laisse entrevoir un risque d'accélération du phénomène – voire de basculement brutal à l'occasion d'opérations de réorganisation majeures.

Les limites des approches statistiques traditionnelles paraissent à cet égard tous a fait évidente. Considérons par exemple les données mondiales d'IDE. Celles-ci semblent montrer que l'essentiel des investissements internationaux continuerait à s'orienter massivement vers les pays développés et tout particulièrement vers l'Europe de l'ouest, qui a par exemple accueilli à elle seule près de 45 % des flux mondiaux d'IDE en 2006 contre « seulement » 18,7 % pour l'Asie et 3,4 % pour les pays en transition d'Europe de l'est, dont la progression aurait été finalement assez limitée aux cours des années récentes (graphique 1).

Mais la conclusion rassurante que l'on peut tirer de ces données – l'Europe de l'ouest continue d'attirer la majeure partie des investissements internationaux – ne repose en fait que sur une illusion statistique, liée essentiellement au rôle prédominant des fusions-acquisitions internationales (qui concernent essentiellement l'achat d'entreprises appartenant au monde développé) dans le montant total des flux d'IDE. Or ces opérations ne sont pas, comme on le sait, directement créatrices d'emplois.

Graphique1
Flux d'investissements directs dans le monde par région de destination



Source : Cnuccd

Si l'on s'intéresse maintenant aux seuls projets « greenfields » créateurs d'emplois, tels qu'ils sont repérés par les bases de données « projets » mentionnées plus haut, le diagnostic change du tout au tout : ce sont maintenant les pays émergents et en transition qui semblent accueillir la plus grande partie des emplois créés à l'occasion de ces projets internationaux, l'Europe de l'Ouest devant globalement se contenter d'une « part de marché » mondiale très inférieure à 15 % selon les estimations les plus optimistes. Une performance médiocre qui révèle une réalité extrêmement inquiétante : *le fait que pratiquement aucun site industriel de grande taille ne se localise plus en Europe de l'ouest dans le cas où les firmes multinationales ont le choix de mettre en concurrence cette région d'accueil avec d'autres parties du monde.*

Tableau 1
Répartition des créations d'emplois dans les principales régions d'accueil par les investissements internationaux mobiles selon différentes sources

Région	Source	
	OCO Consulting(*)	IBM/PLI (**)
Afrique	3,0	2,0
Moyen Orient	1,0	1,0
Asie-Pacifique en Développement	40,7	44,5
Asie-Pacifique Développée	2,6	2,0
Europe de l'Ouest	12,7	11,0
Europe Centrale et Orientale	22,2	16,5
Amérique du Nord	8,9	15,0
Amérique Latine & Caraïbes	9,0	8,0
Total Monde	100,0	100,0

(*) Données 2003-2006. Pour 2006 : trois premiers trimestres. (**) Données 2004-2005.

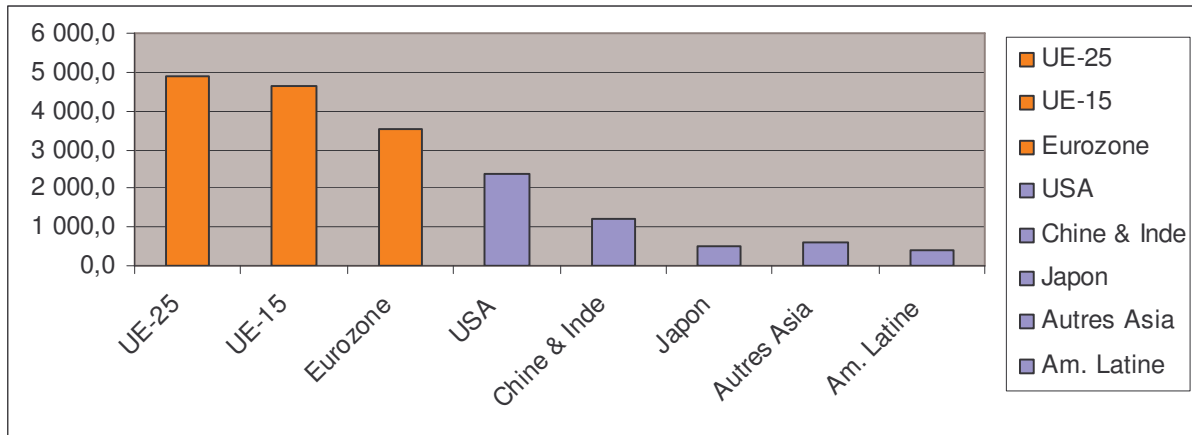
Les arguments du « bening neglect »

Une vision aussi pessimiste sur les tendances spontanées du marché ne manquera pas, bien sur, d'attirer critiques et réserves. Celles-ci peuvent se fonder sur quatre grandes séries d'arguments tirées de l'analyse des quatre grands groupes de critères de localisation des firmes évoqués plus haut (voir également AFII, 2007).

- *L'accès au marché* constitue, d'après de nombreuses études, le principal facteur de localisation des investissements internationaux. Or, le marché européen est – on le sait – le premier du monde par sa taille. Mais il est également – fait beaucoup moins connu – celui dont l'accroissement, exprimé en milliards de dollars, a été le plus important au cours des cinq dernières années (graphique 2). Malgré un taux de croissance en volume relativement faible, il a en effet bénéficié, d'une part d'un effet de masse², d'autre part de la montée du taux de change de l'euro par rapport au dollar et aux devises asiatiques. Cette forte expansion du marché européen n'est sans doute pas étrangère au redressement sensible des performances enregistrées par le continent au cours des 18 derniers mois pour l'accueil des projets internationaux.

² Un point de croissance européenne équivaut en termes de création de richesses, compte tenu des rapports de PIB en monnaie courante, à environ 7 points de croissance chinoise.

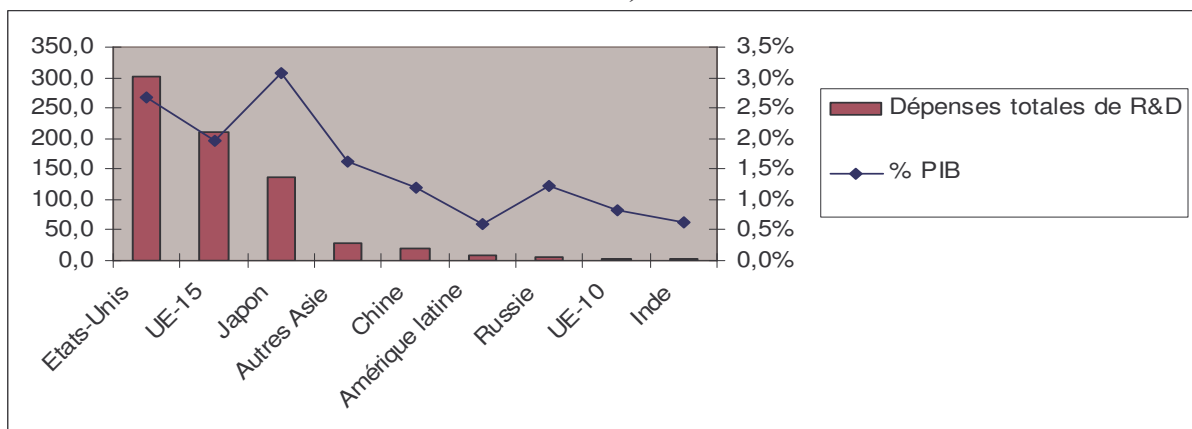
Graphique 2
Accroissement du PIB en milliards de dollars courants 2001-2005



Sources : OCDE, sources nationales, IMD. Calcul AFII/Invest in Germany (2007)

- *L'accès aux ressources rares* – populations qualifiées notamment - constitue également un facteur déterminant de localisation pour les projets à forte intensité technologique et pour les activités de services à forte valeur ajoutée, dont la part dans les investissements internationaux - comme d'ailleurs dans le PIB mondial - tend à s'accroître. Or, l'Europe de l'ouest est particulièrement bien placée pour accueillir ces projets compte tenu de son profil technologique. Elle est par exemple globalement la deuxième région du monde, derrière l'Amérique du nord, en termes de dépenses de recherche (graphique 3), de nombre de chercheurs et de dépôt de brevets, et occupe même le premier rang pour les publications académiques. Cet avantage comparatif se traduirait « naturellement » par une spécialisation des territoires européens sur les activités intensives en savoir, qui viendrait compenser –au moins en termes de production et de commerce extérieur, sinon en termes d'emplois - les délocalisations d'activités à faible contenu en valeur ajoutée (Fontagné et Lorenzi, 2005 ; Blanc, 2004).

Graphique 3
Dépenses de R&D (totales et en % du PIB – moyennes 2003-2004)



Sources : OCDE, Eurostat, IMD. Calculs AFII/invest in Germany (2007)

- *Les entreprises sont également sensibles à la qualité de l'environnement des affaires* et d'une manière générale à ce que l'on appelle aujourd'hui la « bonne gouvernance » (qualité des services publics, transparence des décisions administratives, sécurité juridique, absence de bureaucratie). Or certains pays en développement et en transition souffrent encore de handicaps majeurs en la matière. Par exemple, la faible protection de la propriété intellectuelle en Chine constitue encore aujourd'hui un élément dissuasif très fort à la localisation des entreprises occidentales dans ce pays. Quant à certains pays en transition d'Europe de l'est, c'est également la médiocrité globale de leur gouvernance qui expliquerait que leurs performances en matière d'accueil des IDE soient longtemps restées inférieures à ce à quoi leur potentiel en terme de main d'œuvre, de coûts ou de marché aurait pu leur permettre de prétendre (Defever et Debordes, 2007).

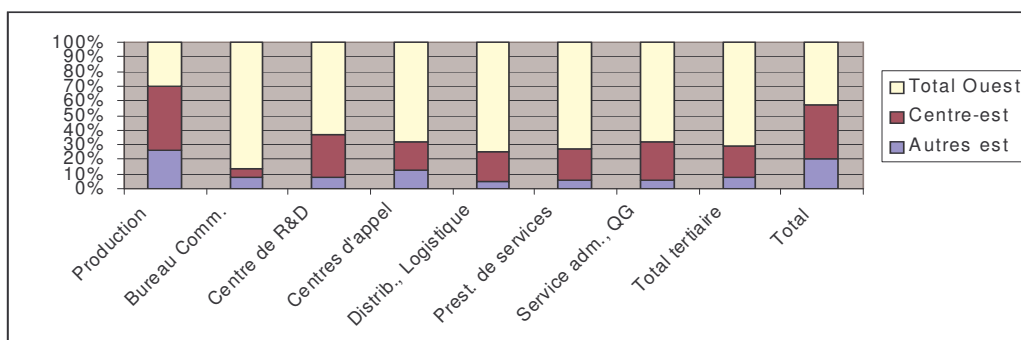
- *Enfin, dans le domaine des coûts de production*, les pays développés souffrent apparemment d'handicaps importants, notamment dans les activités intensives en main d'œuvre peu ou moyennement qualifiée. Ceux-ci sont cependant contrebalancés par certains éléments favorables. Citons en vrac et sans approfondir : la productivité de la main d'oeuvre, la qualité de l'environnement industriel et technique, les coûts de transports qui viennent renchérir le prix des produits asiatiques exportés vers l'Europe, etc. Mais surtout, la fermeture des sites existants dans les pays développés comporte un coût spécifique – à la fois en termes financiers et d'image – qui peut contribuer à freiner le phénomène des délocalisations. Tout en construisant leurs nouvelles usines dans les pays émergents à bas coût et à marchés en croissance, les entreprises seraient donc amenées à maintenir - au moins pendant une période transitoire – leurs sites existants dans les pays développés pour servir le marché local, amortir l'investissement en capital et éviter des conflits sociaux majeurs.

L'ensemble de ces éléments permettent de dessiner les contours d'un scénario du « *benign neglect* » ou encore du « *déclin tranquille par la reconversion spontanée* ». Dans cette vision optimiste, les pertes de « part de marché » des pays développés resteraient relativement lentes dans les activités industrielles à moyenne technologie. La croissance des capacités de production dans les pays du sud aurait pour motivation essentielle le dynamisme du marché local, tandis que les sites existants dans les pays développés seraient, grosso modo, maintenus. Quant à la délocalisation des activités à faible valeur ajoutée, elle serait largement compensée par un mouvement naturel de reconversion vers les segments à haute technologie ou les activités tertiaires.

Certaines données issues des observatoires « projets » semblent confirmer en partie cette thèse. Par exemple, sur le marché européen de l'investissement, les parts de marché des pays de l'ouest, très écornées pour l'attraction des activités de production, restent bonne en matière de fonctions tertiaires d'appui (ex : R&D, logistique, quartiers généraux, centres d'appel et de services partagés (graphique 4)). On pourrait également évoquer le fait que les montants d'emplois créés par les investissements internationaux, donc l'enjeu lié à leur attraction, reste encore aujourd'hui limité par rapport aux dynamiques purement endogènes. Par exemple, en France, selon des estimations encore provisoires de l'AFII, les firmes étrangères n'auraient globalement été à l'origine, au cours des 10 dernières années, que de moins de 20 % des créations annuelles d'emplois dans notre pays.

Graphique 4

Part des régions d'accueil dans les créations d'emplois selon la fonction, 2002-2006



Source : Observatoire des investissements internationaux, AFII (Hattem, 2007)

La vraisemblance de ce scénario rassurant est cependant réduite par deux éléments majeurs : d'une part, la rapidité du rattrapage technologique des pays émergents, qui réduit chaque jour davantage une supériorité occidentale par ailleurs globalement sur-estimée ; d'autre part, la possible apparition de « non linéarités » ou de phénomènes de basculement, conduisant à la contraction brutale, par la fermeture de quelques sites-pivots, de certaines activités ou filières dans les pays occidentaux après une période de « détricotage à bas bruit » caractérisée par une fuite discrète des capacités technologiques et industrielles vers les pays émergents.

Une avance technologique en question

On entend souvent affirmer, comme quasi-évidence, que les pays industrialisés posséderaient une avance considérable en matière technologique comme d'environnement des affaires, qui constituerait en quelque sorte une protection « naturelle » contre la concurrence des pays émergents dans les activités à haute et moyenne valeur ajoutée. L'examen des faits réserve malheureusement à cet égard un certain nombre de mauvaises surprises :

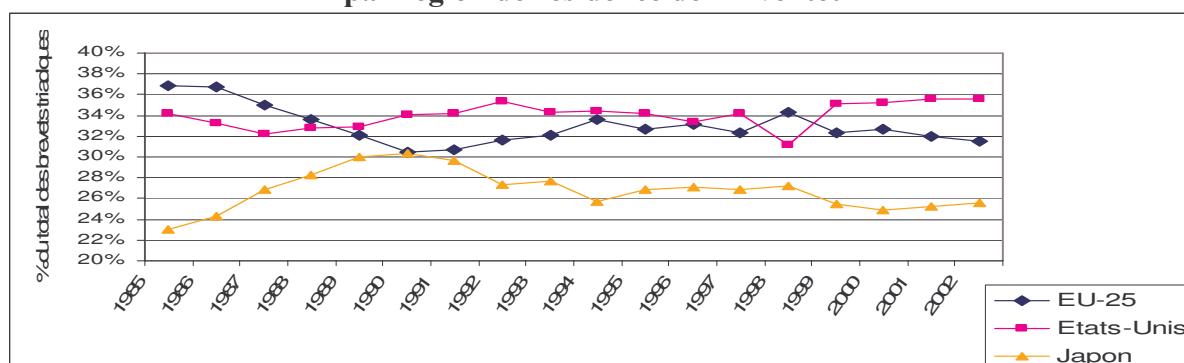
- *Concernant l'environnement global des affaires*, certains pays émergents offrent aujourd'hui aux entreprises des conditions aussi sinon plus favorables que les pays dits « développés » sur des critères tels que la facilité à créer une entreprise, à embaucher et à licencier, la simplicité des formalités administratives ou encore le niveau de la pression fiscale. L'enquête annuelle « *Doing business* » de la Banque Mondiale classe ainsi 2 pays asiatiques aux 5 premiers rangs mondiaux pour la qualité de l'environnement administratif et légal des affaires. Le meilleur pays européen – la Grande Bretagne – n'occupe que le 6^{ème} rang, tandis que l'Allemagne doit se contenter d'une modeste 21^{ème} place et que la France est reléguée au 35^{ème} rang, entre l'Arménie et la Slovaquie³.

- *Concernant le dynamisme technologique ouest européen*, de nombreux travaux ont été récemment consacrés aux blocages et limites internes qui s'opposent, notamment dans certains pays d'Europe de l'ouest, à la pleine exploitation de notre potentiel scientifique (Sachwald, 2003) : effort de R&D global stagnant, tassement sur longue période de la part

³ Ces indicateurs font, on le sait, l'objet de critiques méthodologiques récurrentes (voir Fontagné et Debonneul, 2003), souvent issus d'ailleurs des mêmes milieux d'experts qui contestent la réalité des délocalisations. Il serait cependant souhaitable, avant de s'enfermer dans le déni, de reconnaître – enfin – que l'accumulation convergente des mauvais résultats de notre pays dans ces enquêtes internationales (qu'il s'agisse de la Banque mondiale, du World Economic Forum ou de l'IMD) est révélatrice de difficultés structurelles qui sont à l'origine directe de nos problèmes d'attractivité et donc du mouvement de délocalisations.

dans la production mondiale de brevets et d'articles scientifiques (graphique 5) ; diminution du nombre d'étudiants dans les disciplines scientifiques et techniques ; relations toujours difficiles entre R&D publique et entreprises, obérant la capacité à mettre les avancées de la connaissance fondamentale au service de la conception des produits nouveaux ; parts de marché mondiales plutôt déclinantes dans les activités dites « à hautes technologies » ...

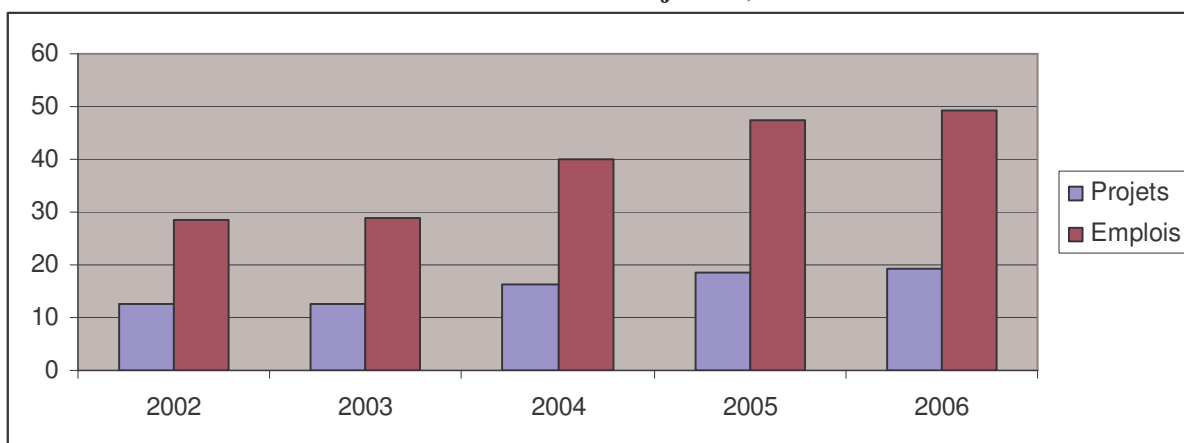
Graphique 5
Nombre de brevets « triadiques »
par région de résidence de l'inventeur



Les brevets « triadiques » sont des brevets mondiaux, enregistrés en même temps dans les trois systèmes de brevetage : Etats-Unis, Europe et Japon. Source : OCDE, 2006. Repris par AFII/Invest in Germany (2007)

- *Concernant enfin le retard technico-scientifique supposé des pays émergents*, plusieurs indicateurs montrent que certains d'entre eux réalisent actuellement d'intenses efforts de rattrapage dans les activités liées à l'innovation sous toutes ses formes. Par exemple, près de 30 % des microprocesseurs mondiaux sont aujourd'hui conçus en Asie du sud-est (CnuCED, 2005). En Europe même, la part des pays de l'est dans la localisation des projets internationaux de R&D et des activités à fort contenu en valeur ajoutée progresse rapidement au détriment de l'Europe de l'ouest (graphique 6). Des pays comme la république tchèque disposent en effet aujourd'hui d'une offre territoriale extrêmement attractive en matière d'universités techniques, de centres de recherche et de clusters scientifico-industriels (Cszechinvest, 2007)

Graphique 6
Part des pays d'Europe de l'est dans les investissements internationaux en Europe dans six secteurs forte valeur ajoutée, 2002-2006



Source : observatoire des investissements internationaux, AFII. Secteurs pris en compte : aéronautique, composants électroniques, matériels électroniques et informatiques, biotechnologies, médicaments, logiciels, conseil aux entreprises et ingénierie.

Conclusion : nous surestimons une avance technologique par ailleurs en voie de réduction rapide. Et ce complexe de supériorité largement infondé nous empêche de prendre conscience du risque très réel de déversement brutal des activités industrielles auquel nous sommes aujourd'hui confrontés – y compris dans des domaines relativement avancés sur le plan technologique.

Lents dé-tricotages et basculements brutaux

L'actualité de ces derniers mois a été marquée en France et en Europe par une succession de crises sociales majeures sur fonds de restructurations industrielles : réduction prévue de 15 % des effectifs du groupe EADS – dont environ 4000 emplois en France – du fait de la mise en œuvre du plan Power 8 ; dans la filière automobile, fermetures annoncées de sites en Europe de l'ouest (Usine PSA de Ryton en Grande-Bretagne ; Usine Seat du groupe Volkswagen à Barcelone) et ouverture concomitante de nouveaux sites de production dans les pays émergents (Usine PSA de Tvarna en République tchèque ; lancement de la production du modèle Fox de Volkswagen au Brésil) ; plan de restructuration consécutif à la fusion Alcatel-Lucent, se traduisant par la suppression de 4500 postes de travail –en majorité très qualifiés – en Europe, dont 1500 en France. sans oublier Hewlett-Packard ... Cette accumulation de micro-catastrophes industrielles ne résulte évidemment pas d'un hasard de calendrier, mais marque l'accélération d'une logique de désindustrialisation/délocalisation dont les caractéristiques peuvent être mises en évidence en dégagant les éléments communs à toutes ces opérations :

- Une situation d'urgence consécutive à une réduction des parts de marché des firmes concernées (souvent face à des concurrents asiatiques) ou à des difficultés rencontrées à l'occasion du développement d'un nouveau produit.
- Un plan de restructuration brutale, visant à réaliser d'importantes économies de coûts (notamment salariaux) par la fermeture des sites les moins productifs, la réduction des frais de structure, l'externalisation des certaines activités et le recentrage des activités du groupe vers leur cœur de métier, enfin la rationalisation/simplification des réseaux de production et de sous-traitance (5000 suppressions d'emplois prévues dans les sous-traitants européens d'Airbus) ;
- Des réductions d'effectifs particulièrement fortes dans les pays à hauts salaires (qu'il s'agisse des sites propres de la firme ou des fournisseurs ou sous-traitants, tandis que dans le même temps la firme ouvre de nouveaux sites de production dans les pays émergents et accroît massivement le recours aux fournisseurs localisés dans ces régions (début de la production de la Peugeot 207 à l'usine Tchéque de Tvarna concomitante à la fermeture de Ryton spécialisée dans la production de la 206).
- Ce basculement n'apparaît d'ailleurs a posteriori que l'aboutissement d'un lent mouvement, discrètement entrepris depuis des années, de transfert des plans de charge et des compétences vers les pays émergents (formation massive de stagiaires chinois et roumains dans les sites français d'Alcatel au cours des années récentes, voir Maussion, 2007). Fait notable, ce mouvement concerne désormais non seulement des activités de production de base, mais également des activités de conception et de recherche (implantation massive de sites de développement par les constructeurs automobiles européens dans les pays de l'est depuis 5 ans).

- Une mutation dans le mode de gouvernance de la firme, autrefois caractérisé par l'existence de liens très étroits avec le territoire d'origine (co-gestion patronat-syndicats chez Volkswagen, grands programmes aéronautiques européens intégrant une forte dimension politique, liens historiquement très forts entre Alcatel et les programmes publics français d'équipement en télécommunications, etc.). Cette logique de « champions nationaux » où les entreprises étaient supposées tenir compte des intérêts du territoire d'origine et de ses populations dans l'élaboration de leur stratégie, cède aujourd'hui la place à un mode de gestion davantage focalisée sur la recherche d'une forte rentabilité immédiate, souvent en liaison avec des mutations dans la structure du capital donnant une place accrue à des investisseurs financiers d'origine extra-européenne (Fusion Alcatel-Lucent, risque de prise de contrôle de Volkswagen par des hedge funds américains, redressement général des objectifs de marge opérationnelle visés par les constructeurs automobiles européens).

L'ensemble de ces faits stylisé dessine une dynamique de « désenracinement » d'entreprise à technologies haute et moyenne originaires des pays d'Europe de l'ouest, qui, sous la pression de la concurrence mondiale et des exigences de rentabilité des investisseurs financiers, sont amenées à redéployer leurs bases de production – et de recherche – vers de nouvelles régions du monde attractive à la fois en termes de marché et de rapport qualité-coût de la main d'œuvre. Un mouvement qui commence, à bas bruit, par la créations de quelques unités de production censées servir le marché local, qui se poursuit par des transferts de technologies et de savoir-faire et par un recours croissant aux fournisseurs et sous-traitants extra-européens, pour déboucher, après une période plus ou moins longue de « détricotage discret », par la fermeture ou le redimensionnement brutal à la baisse des sites d'assemblage principaux et même de R&D situés en Europe de l'ouest. Alcatel l'a fait à Lannion, PSA à Ryton, EADS à Saint Nazaire, Volkswagen à Barcelone, Ford à Bruxelles. NXP se prépare à le faire à Caen. Et rien ne garantit - bien au contraire - que demain, Renault, Daimler, ou ST Microelectronics ne feront pas exactement la même chose. Une récente étude du cabinet Euler-Hermes Sfac indique que les constructeurs automobiles ont ainsi supprimé 117 000 emplois en Europe de l'ouest entre 2000 et 2006 tandis qu'ils en créaient 90 000 à l'est. Selon la même étude, 100 000 emplois supplémentaires pourraient encore disparaître à l'ouest d'ici 2009, tandis que 300 000 seraient supprimés en Amérique du nord. C'est l'inquiétant scénario du « *détricotage lent conduisant au déversement brutal* ».

Un redressement possible

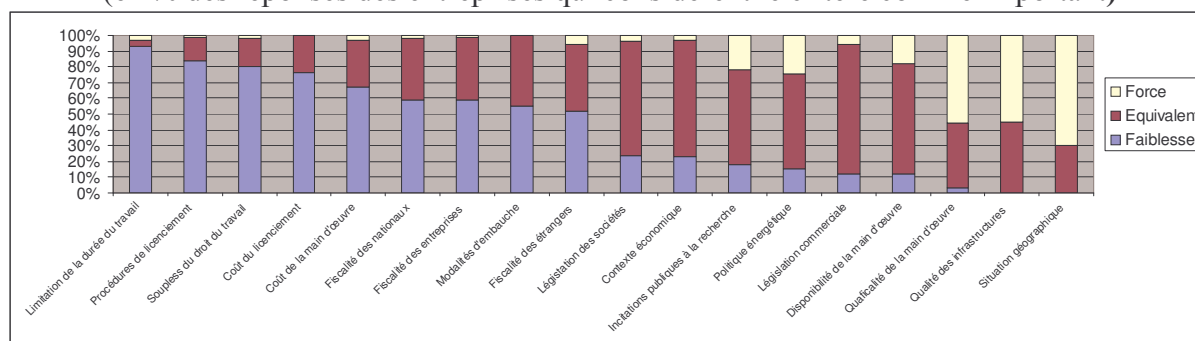
Il faut le dire enfin clairement : notre pays est confronté, du fait de ses handicaps en termes d'attractivité, à un risque grave d'attrition industrielle, et, partant, de déclin économique, qui rend nécessaire une réaction immédiate. Nous disposons fort heureusement en la matière d'un certain nombre de marges de manœuvre et d'atouts sur lesquels s'appuyer pour « muscler » l'attractivité de notre territoire, et ce dans deux domaines principaux :

- *L'amélioration de l'environnement des affaires*, notamment les domaines ultra-prioritaires du droit social et de la fiscalité. Toutes les enquêtes internationales montrent avec une aveuglante convergence que les limitations portées à la durée du travail et la rigidité du droit social, le caractère tortueux et incertain des procédures de licenciement, et, dans une moindre mesure, le poids de la fiscalité sur les personnes et sur les entreprises, constituent de graves handicaps pour l'attractivité de notre pays (graphique 7). L'introduction –enfin !!! – d'un minimum d'évaluation de l'efficacité de la dépense publique –notamment dans le domaine chaotique des budgets locaux gonflé par une décentralisation multipliant les sources

d'hémorragie financière – le recentrage de d'Etat sur ses fonctions régaliennes et, partant, le dégonflement de ses effectifs, une maîtrise des dépenses de protection sociale par la responsabilisation d'acteurs appelés à participer davantage au financement direct du coût de leur santé, doivent permettre d'obtenir rapidement un baisse de la dépense publique et partant, de la pression fiscale.

Graphique 7

Forces et faiblesses de la France selon l'enquête Amcham 2006
(en % des réponses des entreprises qui considèrent le critère comme important)

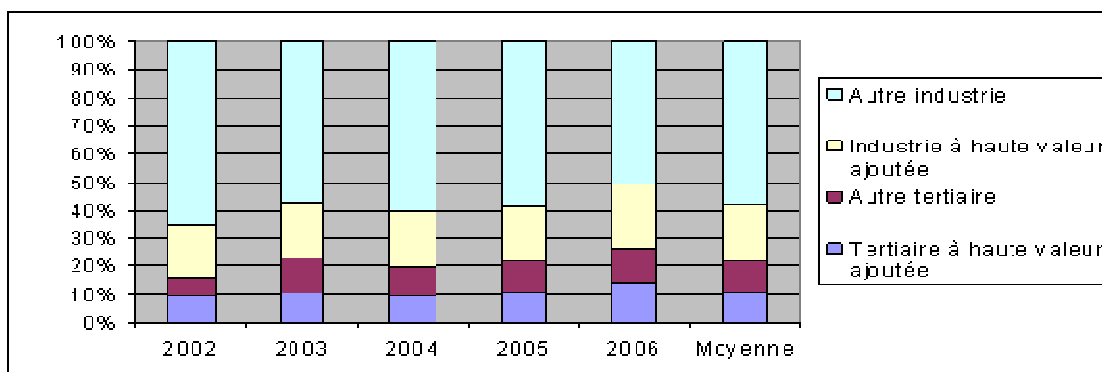


Source : Amcham, 2006

- *Le pari sur l'intelligence et le savoir est possible* dans un pays qui possède l'une des populations des mieux éduquées du monde. Il est en phase avec les tendances de l'économie mondiale, caractérisés par une montée de la part des services et des activités industrielles innovantes dans le PIB, et, partant, dans les flux d'investissements internationaux (graphique 8).

Graphique 8

Répartition des créations d'emplois étrangères en Europe par activité



Source : observatoire des investissements internationaux, AFII
Moyenne 2002-2006
Industrie forte VA: composants électroniques, matériels électroniques, informatiques et électriques, aéronautique, médicaments, biotechnologies
Tertiaire à haute valeur ajoutée : conseil et ingénierie, logiciels et services informatiques

En ce domaine, les objectifs à caractère quantitatif - accroître le budget public de l'éducation ou de la recherche - ne peuvent être exclus par principe. Mais le véritable enjeu consiste ici à mettre en place les structures et surtout les mentalités permettant à l'énorme appareil de recherche et de formation public existant de participer de manière plus active et plus efficace à l'effort d'innovation industrielle et à l'accueil sur notre sol de projets et de financement extérieurs. La Loi Allègre de 1999 sur le statut des chercheurs publics, la mise en place de nouveaux outils de soutien financier aux projets innovants (FCE, AII, ANR, etc.), enfin la création depuis 2005 des pôles de compétitivité ont amorcé en ce domaine des dynamiques positives. On est encore loin, cependant, de la situation des îles britanniques ou d'Israël, où

les instituts de recherche universitaires ont su massivement attirer les financements privés, et jouissent de ce fait d'une situation florissante, aussi bien du point de vue des salaires et des conditions de travail des chercheurs que de leur *contribution à l'accumulation des connaissances fondamentales* et la création de valeur marchande dans leurs pays respectif.

- *Quant aux populations peu qualifiées*, - qui constitueront toujours une fraction importante de la main d'œuvre quel que soit l'effort de formation réalisé par ailleurs– leur trouver un emploi, et plus fondamentalement encore une utilité sociale constitue aujourd'hui en France un enjeu social et politique majeur. Or, un développement uniquement axé sur les activités innovantes, employeuses de main d'œuvre très qualifiée, ne constitue pas une réponse adaptée à cet enjeu spécifique. Sans prétendre répondre complètement à ce défi, le développement de nouveaux types de services à la personne (ex : crèches privées, transport low cost, services aux personnes âgées, gardiennage...) peut aider y faire face. Et l'accueil d'investisseurs étrangers peut précisément aider un développement de ces domaines lorsque le dynamisme de l'offre nationale reste insuffisant par rapport aux besoins sociaux.

Mettre en œuvre cette politique, c'est s'orienter vers le scénario de « *l'attractivité retrouvée par l'esprit d'entreprise et d'innovation* » - Le seul susceptible de sortir notre pays de la spirale du déclin dans lequel il est aujourd'hui engagé.

Fabrice Hatem

Bibliographie

AFII & Invest in Germany, 2007, *The European Attractiveness Scoreboard*, mars

Arthuis J., 1993, *Rapport sur les délocalisations hors du territoire national des activités industrielles et de services*, Sénat, journal officiel n°337/93

Aubert P., Sillard, P., 2005, *Délocalisations et réduction d'effectifs dans l'industrie française*, INSEE, direction des études et des synthèses économiques, document de travail G 2005 /03

Banque Mondiale, 2007, *Doing business, 2007, How to reform*, www.worldbank.org

Brunel Ch., 2006, *Rapport d'information sur les délocalisations*, Assemblée nationale, novembre

Cnuced, 2005, *World Investment Report 2005, Transnational corporations and the internationalization of R&D*, Genève

Czechinvest, *Focus, the Czech republic*, <http://www.czechinvest.org/data/files/czech-republic-351.pdf>

Datar, 2004, *La France, puissance industrielle*, rapport du groupe de travail présidé par Christian Blanc

Defever F., Desbordes R. , 2007, « Elargissement de l'Union Européenne, Capital Humain et Gouvernance Publique: vers une délocalisation à l'est des activités de services ? », à paraître, *Revue économie et société*, série K, n°42, mai

Euler Hermes SFAC, 2007, *Les défis de la restructuration mondiale du secteur automobile*, http://www.eulerhermes.com/imperia/md/content/bulletin/fr/cp/cp_auto_15.03.07.pdf

Fontagné L, Debonneuil M., 2003, *Compétitivité*, Rapport du conseil d'analyse économique

Fontagné L., Lorenzi J-H, 2005 *Désindustrialisation et délocalisation*, Rapport du conseil d'analyse économique

Hatem F., 2004, *Investissement international et politiques d'attractivité*, Economica, Paros

Hatem F, *Rapport 2006 de l'AFII sur les investissements internationaux en Europe*, La Documentation française, 2006

Hatem F, 2007, « Les tendances du marché européen de l'investissement international », Les notes bleues de Bercy, n°324, mars

Mathieu C., Sterdyniak H., 2005a, « Délocalisations et emploi, Quel bilan ? Quelle politique économique ? Synthèse du débat organisé par l'OFCE le 14 mars 2005 », *Revue de l'OFCE n°94, Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale*, Juillet

Mathieu C., Sterdyniak H., 2005b, *Délocalisations et emploi en France, que faire* , Lettre de l'OFCE, n°264, 4 juillet

Maussion C., 2007, *Les délocalisations derrière le transfert de savoir*, Libération, vendredi 16 mars

Sachwald F, 2003, « Les migrations de la recherche », *Revue Sociétal*, n°42