

■ L'EUROPE ET LA
POLITIQUE INDUSTRIELLE :
LA FIN D'UN TABOU ?

EUROPE, TON INDUSTRIE FOUT
LE CAMP !

Editorial

page 2

■ UNE STRATÉGIE IGNORÉE...

Entretien avec Jean-Paul Tran Thiet

PAGE 1

... ET UNE INDUSTRIE MÉCONNUE

Entretien avec Gilles Le Blanc

page 7

■ LE POTENTIEL HUMAIN,
LA VRAI RICHESSE

Entretien avec Philippe Moreau

Defarges

page 9

■ CONSOMMATION
DES MÉNAGES

TROU D'AIR EN AVRIL

PAGE 11

Le Bulletin de L'ILLEC

L'Europe et la politique industrielle : la fin d'un tabou ?

■ Une stratégie ignorée...

Un demi-siècle après le traité de Rome, le scepticisme des citoyens prévaut à l'égard de stratégies dont ni les acteurs, ni les responsables, ni les échéances ne sont clairement définis. Dans le domaine industriel, l'UE a parfois su agir utilement, mais sa stratégie gagnerait à une meilleure articulation avec les règles communautaires de la concurrence.

Entretien avec Jean-Paul Tran Thiet, associé en droit européen, droit de la concurrence et regulations chez White & Case LLP

■ *Comment définir la « politique industrielle » ? Pourquoi l'expression a-t-elle été longtemps taboue dans le débat communautaire ?*

Jean-Paul Tran Thiet : Pour être simple, la politique industrielle se définit comme une intervention des pouvoirs publics dans le fonctionnement de l'économie de marché, afin d'encourager le développement d'un secteur ou d'une technologie. Elle peut recourir à de nombreux outils : aides à certaines entreprises ou à certains secteurs, promotion de la recherche-développement (éventuellement orientée vers des technologies bien définies), adoption de normes et de réglementations techniques, etc.

(suite page 4)

Europe, ton industrie fout le camp !

Europe, princesse phénicienne, fut enlevée par Zeus, métamorphosé en taureau blanc. Est-ce pour cette raison qu'en fait de politique industrielle elle a tout d'une oie blanche ? Elle affronte la mondialisation avec la candeur de la colombe qui, une feuille d'olivier au bec, apprend à Noé que les effets du déluge sont effacés sur la terre. L'herméneutique voit dans la colombe le type de l'Esprit saint que, selon nos auteurs, les responsables de la stratégie de Lisbonne, pourtant tournée vers la connaissance, n'ont certes pas volé. Après Lisbonne ne resterait qu'un champ de ruines, ou plutôt une immense friche industrielle.

En novembre 2004, l'Institut Montaigne publiait un remarquable rapport intitulé *Cinq ans après Lisbonne. Comment rendre l'Europe compétitive*. Les auteurs n'y allaient pas par quatre chemins : « *La stratégie de Lisbonne est muette sur la politique industrielle. Elle semble ainsi considérer que celle-ci n'a aucun rôle à jouer dans la redynamisation de notre économie.* » L'implicite de cette impasse est que l'économie de la connaissance, topique de l'*homo sapiens* lusitanien, n'aurait que faire de l'*homo faber*, que s'acharnerait en vain à protéger les barbares francs ou germanis. C'est que « *l'idée même de politique industrielle relève largement d'un tabou au niveau européen. Beaucoup de nos partenaires n'y voient que des relents d'un colbertisme mal mûri, voire le résultat détestable de la consanguinité entre élites politiques et dirigeants économiques* ».

Pour la vulgate européenne, la politique industrielle orientée doit laisser place à la politique de concurrence, qui ne sait pas où elle va et c'est très bien ainsi puisque, à en croire Hayek, le marché le sait pour elle. L'Institut Montaigne de protester alors contre « *la cécité des dirigeants européens qui trop souvent font du droit de la concurrence l'alpha et l'oméga de la régulation des marchés* », pour en appeler à « *une approche plus politique de la concurrence* ». Un genre d'analyse pratiqué sans vergogne par les autorités américaines qui ont procédé au « *classement sans condition de l'affaire IBM au début des années 1980, apporté leur soutien à la fusion entre Boeing et McDonnell Douglas au milieu des années 1990* », et manifesté « *la volonté [...] de mettre un terme rapidement aux poursuites engagées contre Microsoft* ». Dans le même temps, les autorités européennes écrasaient dans l'œuf le moyen courrier européen (affaire Aérospatiale-Alenia-De Havilland) et faisaient avorter le champion mondial qui serait né de la fusion entre Schneider et Legrand.

Jean-Paul Tran Thiet, qui a participé au rapport de l'Institut Montaigne, revient sur les grandes idées de ce document. Il note l'insuffisance de la politique concurrentielle : « *Une application stricte des règles de concurrence, qui reposent sur la toute puissance des mécanismes du marché, est difficilement compatible avec la mise en œuvre d'une stratégie industrielle.* » « *Politique d'abord* », telle devrait être la devise, exprimée en termes simples, car « *on ne peut jargonner et prétendre mieux associer les citoyens aux décisions européennes* ». Or c'est le contraire qui se passe, et notre auteur de le déplorer : « *Sur le fond, décider d'une stratégie dont on n'identifie clairement ni les acteurs ni les responsables, dont on ne définit pas les échéances et dont on ne précise pas les sanctions[...] ne peut susciter qu'un grand scepticisme.* »

Gilles Le Blanc, un autre proche de l'Institut Montaigne, identifie l'instrument du redressement qui est aussi l'enjeu du combat à mener. Il s'agit de l'innovation, de la recherche, du

développement de grands pôles tels qu'ont su en créer les Etats-Unis à Boston, autour d'universités prestigieuses, ou dans la Silicon Valley. Mais si la fabrication a tendance à se délocaliser, pour des raisons de coûts, il peut en aller de même pour la recherche : « *La volonté de rapprocher les centres de R & D des usines, pour faciliter les communications et la proximité du marché final, est une incitation puissante à leur délocalisation. Il s'agit d'une menace majeure pour l'économie européenne.* » Nous ne nous en sortirons pas, à moins d'« *inscrire l'industrie au cœur de nos politiques économiques, formuler une vision, construire un discours cohérent, accessible à tous* ». Une fois encore, il faut définir et appliquer une politique volontariste à l'échelle de l'Europe.

Philippe Moreau-Desfarges introduit toutefois le doute. L'Europe est déjà « *trop petite à l'époque de la mondialisation* ». « *Que peut être une stratégie industrielle pour un Etat ou un ensemble régional, alors que les industries sont mondialisées ?* » La préférence communautaire n'est plus de mise dans un monde devenu égalitaire entre les Etats, inspiré par le principe de réciprocité : qui se protège se retranche, s'isole et s'étiole, coupé des flux d'échange et d'investissement. Même du sursaut politique, il est permis de douter, insiste l'un de nos meilleurs connaisseurs du vaste monde. « *Dans les interactions sans fin entre économique et politique, entre mondialisation et structures étatiques, l'économique finit par l'emporter, parce qu'il est dynamique, alors que les structures étatiques sont statiques, prisonnières d'un territoire.* »

Alors que faire ? Renoncer à l'angélisme sans doute. Utiliser le droit, voire le développement durable comme des avantages concurrentiels, et non comme des fardeaux imposés à des champions dont il conviendrait non pas d'empêcher, mais de favoriser l'avènement. Enfin et surtout, en finir avec les billevesées relatives à l'ère post-industrielle ou à l'industrie sans usines. Dès 2004, l'Institut Montaigne concluait, dans une phrase à la Churchill : « *Il n'y aura pas de progrès sans choix courageux, voire douloureux.* » Tout un programme !

Ceux que ces propos moroses attristeraient sont invités à ne pas passer trop de temps à la lecture de notre note de conjoncture, intitulée « Trou d'air ». Ils en sortiraient frappés de mélancolie. Toute vérité n'est pas bonne à dire.

Dominique de Gramont

Au sommaire du prochain numéro :

Le gratuit, un marché bis ?

(suite de la page 1)

La politique industrielle a été longtemps taboue en Europe parce qu'on considérait qu'elle faisait peser un risque sur le marché unique. La crainte majeure était que des interventions publiques visant à favoriser les entreprises nationales ne réduisent à néant la suppression des barrières douanières entre les pays de l'Union. Dans le texte du traité de Rome, tel qu'il a été signé en 1958, le rappel des principes de l'économie de marché est omniprésent (article 2, article 3-c, article 3-g, ainsi que l'ensemble du chapitre consacré aux règles de concurrence). Sur ces bases, les institutions européennes, notamment la Commission, se sont efforcées de limiter au maximum la capacité d'intervention des Etats dans l'économie.

Quels ont été les échecs et les succès de la politique industrielle européenne ?

J.-P. T. T. : Il faut distinguer les succès de la « politique industrielle européenne » en tant que telle de ceux de « la politique industrielle en Europe ». Les premiers sont partiellement ou totalement attribuables à une intervention décisive des institutions de l'Union. Les autres relèvent plutôt d'initiatives nationales, isolées ou communes à plusieurs pays.

Dans la première catégorie, je mettrais le succès de la téléphonie mobile dite de deuxième génération, celle du GSM. On oublie souvent le rôle déterminant joué par les institutions européennes, qui ont encouragé la recherche et, surtout, la définition de normes harmonisées pour ce qui est devenu un standard reconnu au niveau mondial. Les fabricants européens de terminaux et d'équipements (Nokia, Ericsson, Alcatel...) en ont tiré grand profit pendant deux décennies, même si aujourd'hui leur situation concurrentielle est devenue plus précaire.

Dans la seconde, on mentionnera évidemment les industries aéronautique (Airbus, dont les déboires récents ne doivent pas faire oublier l'incontestable réussite technique et commerciale) et spatiale (Ariane, qui contrôle la plus grande partie du marché mondial des lanceurs de satellites). Sans oublier les succès mondiaux résultant d'initiatives purement nationales, par exemple dans l'industrie nucléaire.

Cinq ans de retard depuis 1999 dans le programme de navigation par satellite Galileo : un succès politique malgré tout, ou l'effet d'une impuissance ?

« On raisonne encore trop selon une optique nationale. C'est un peu comme si telle ou telle région française exigeait d'avoir une quote-part de production locale dans le cadre de la construction d'une centrale nucléaire. »

J.-P. T. T. : Les deux, bien sûr ! Un succès politique, compte tenu de l'ambition technologique, financière et sociétale de ce programme. Un échec partiel, néanmoins, largement causé par la logique dite du retour qui conduit chaque Etat à revendiquer une part du gâteau,

en termes de retombées industrielles, au risque de menacer la cohérence et l'efficacité du projet. C'est le signe d'une incontestable insuffisance de maturité européenne : on raisonne encore trop selon une optique nationale. C'est un peu comme si telle ou telle région française exigeait d'avoir une quote-part de production locale dans le cadre de la construction de la centrale nucléaire de troisième génération (EPR) à Flamanville.

Qui est fondé à définir la pertinence de la politique industrielle à vingt-sept ? Le Conseil « compétitivité », le Parlement, le Conseil européen de la recherche ? L'UE a-t-elle les moyens institutionnels de tenir le rôle classique de l'Etat modernisateur ?

J.-P. T. T. : L'idéal serait que les choix de politique industrielle fassent l'objet d'une adoption conjointe par le Parlement européen et le Conseil compétitivité. Bien entendu, cela se ferait dans le cadre des grandes options stratégiques définies au niveau des chefs d'Etat et de gouvernement, c'est-à-dire du Conseil européen.

Quelles peuvent être les ambitions, la place de l'Europe dans la division internationale du travail ? Quels avantages comparatifs développer ?

J.-P. T. T. : Un choix a été opéré dans le cadre de la « stratégie de Lisbonne ». Exprimée en termes très généraux, cette stratégie vise à fonder la compétitivité de l'Europe sur une « économie de la connaissance », s'appuyant sur le développement technologique et les services.

Quelle priorité sectorielle définir ? De quelles technologies l'Europe doit-elle impérativement conserver la maîtrise ?

J.-P. T. T. : L'Europe doit veiller à ne pas se faire distancer dans les secteurs qui ont fondé sa prospérité passée et présente : les matériaux, les biens d'équipement, les transports... Elle devra aussi devenir ou demeurer un pôle technologique majeur pour tout ce qui concerne les industries de l'énergie et de l'environnement, les techniques de l'information et de la

communication, les nanotechnologies et les technologies du vivant.

Comment articuler stratégie industrielle et règles du marché intérieur ? L'application stricte des règles de concurrence (ententes, concentration, subvention) n'est-elle pas préjudiciable à la politique industrielle ?

J.-P. T. T. : Une application stricte des règles de concurrence, qui reposent sur la toute-puissance des mécanismes du marché, est difficilement compatible avec la mise en œuvre d'une stratégie industrielle. Concilier les deux reste possible dans deux hypothèses.

Si les pays de l'Union, par le biais de leurs institutions, décident de mettre en œuvre des actions de stratégie industrielle, les règles de concurrence doivent être appliquées à la lumière de ces grands choix politiques, dont la cohérence devra être respectée.

Si ce sont des autorités nationales qui ont décidé de mettre en œuvre de telles actions, les règles européennes de concurrence ne doivent leur être opposées que s'il a été établi que leur intervention est de nature à porter atteinte aux échanges entre Etats membres, dans un sens défavorable à l'intérêt commun.

En d'autres termes, il faudrait renverser la charge de la preuve, et exiger de la Commission qu'elle prouve l'existence d'un effet négatif sur le marché intérieur, pour justifier son intervention au nom de la concurrence, plutôt que d'imposer aux autorités nationales qu'elles fassent la démonstration de l'innocuité de leur action pour l'économie européenne (on notera que la démonstration d'une telle innocuité signifierait l'absence de réelle nécessité de l'intervention publique). Dans ce domaine aussi, on devrait imposer le principe de subsidiarité.

La mise en place, à l'échelon de l'Union, d'une autorité administrative indépendante de la concurrence permettrait-elle une meilleure approche des règles de concurrence ?

J.-P. T. T. : La distinction entre une autorité technique, qui effectuerait un bilan concurrentiel, et une autorité politique, qui serait à la fois initiatrice et responsable du respect des choix de stratégie industrielle, permettrait à l'action européenne de gagner beaucoup en lisibilité.

La judiciarisation croissante de la politique de concurrence n'est-elle pas préjudiciable à la puissance industrielle ?

« La judiciarisation croissante de la politique de concurrence résulte principalement de notre incapacité à opérer des choix de stratégie industrielle au niveau européen, qui a conduit à laisser à la Cour de justice un pouvoir de décision qu'elle n'avait pas revendiqué. »

J.-P. T. T. : Il est incontestable que plus on laisse de pouvoir aux juges, plus on en retire aux décideurs politiques. Cela dit, il ne faut pas jeter la pierre au juge communautaire. C'est principalement notre incapacité à opérer des choix de stratégie industrielle au niveau européen qui a conduit à laisser à la Cour de justice un pouvoir de décision qu'elle n'avait pas revendiqué.

Faut-il faire porter l'effort sur les conditions financières et administratives propres à développer l'esprit d'entreprise ?

J.-P. T. T. : Les actions globales visant à développer l'esprit d'entreprise et à favoriser la création de richesses sont bien entendu nécessaires. Cela dit, elles ne sont nullement suffisantes pour opérer des choix de stratégie industrielle.

Faut-il un « small business act européen » (projet Stoleru) ?

J.-P. T. T. : Encourager le développement d'entreprises petites et moyennes est indispensable, pour dynamiser le tissu économique européen, mais cela ne saurait suffire à favoriser le développement de filières technologiques.

Comment améliorer l'attrait du territoire européen pour y maintenir les centres de décision et les activités de R&D, elles-mêmes touchées par les délocalisations ? Le Marché intérieur est-il encore pertinent pour les grands groupes ?

J.-P. T. T. : De nombreuses mesures peuvent être envisagées pour améliorer l'attrait du territoire européen. Il faut se concentrer sur ses points forts (qualification de la main-d'œuvre, qualité des infrastructures, existence d'un marché solvable important, etc.), mais également atténuer ses points faibles (excès et parfois imprévisibilité de la réglementation, judiciarisation). Il est clair que le Marché intérieur est encore pertinent pour nos grands groupes, en ce qu'il peut constituer le camp de base de leur

développement. Aucun de nos marchés nationaux n'est suffisamment important pour tenir ce rôle.

Une stratégie industrielle commune ne suppose-t-elle pas une forme de préférence communautaire, sinon de patriotisme économique ? En quoi l'UE n'est-elle pas soluble dans l'OMC ?

J.-P. T. T. : Il me semble préférable d'éviter les termes « préférence communautaire ». Ils fleurent bon la « forteresse Europe ». En revanche, l'Europe doit être très soucieuse de réciprocité dans les échanges. Cela suppose qu'elle sache défendre les intérêts de

ses entreprises, au sein de l'OMC comme sur le plan bilatéral.

Avec 2 500 milliards de dollars aujourd'hui, 12 500 en 2015, les fonds dits souverains, contrôlés par des Etats, ne doivent-ils pas conduire l'Europe à plus de vigilance quant au contrôle des technologies critiques (prise de participation dans des sociétés) ?

J.-P. T. T. : Les fonds souverains peuvent être une opportunité de diversification pour le financement des entreprises européennes. S'ils se contentent de participer au recyclage des capitaux accumulés, notamment par les producteurs de matières premières, ils peuvent avoir un effet bénéfique.

En revanche, si les pays dont ils sont originaires leur assignent des visées politiques ou stratégiques, l'Europe doit faire preuve d'une grande vigilance. Les moyens à privilégier pour réagir devraient être d'imposer plus de transparence dans les objectifs et la gouvernance des fonds souverains, et d'exiger une réciprocité dans l'accès aux marchés.

La politique commerciale européenne se fonde-t-elle sur un principe de réciprocité ?

J.-P. T. T. : Malheureusement, s'agissant de la réciprocité, l'Union a beaucoup de mal à mettre en accord ses déclarations et ses actions. Pour citer un cas concret, lorsque la CEE a signé l'accord international sur les marchés publics, en 1994, elle a déclaré qu'elle refuserait d'en étendre le bénéfice aux fournisseurs des pays dans lesquels les entreprises européennes ne peuvent pas concourir à égalité de concurrence avec les entreprises locales.

Or, quelques années plus tard, lorsque l'UE a adopté les directives établissant des procédures communes pour les entités adjudicatrices des Etats membres, elle n'a rien prévu d'effectif leur permettant d'exclure la candidature des entreprises dont les centres de décision sont situés dans des pays qui écartent nos offres. Cette lacune subsiste aujourd'hui.

Dans son rapport Une stratégie européenne pour la mondialisation (avril 2008), Laurent Coben-Tanugi parle de « caractère consensuel en Europe de la stratégie de Lisbonne ». Est-ce bien sûr ? Le consensus ne se limite-t-il pas à la table du Conseil et aux institutions de l'UE, laissant les acteurs socio-économiques dans une large indifférence ?

« Il faudra bien un jour mettre fin à ce jargon communautaire, qui baptise du nom d'une ville des décisions politiques qu'on ne sait pas ou qu'on ne veut pas expliquer au public. On ne peut pas à la fois jargonner et prétendre mieux associer les citoyens aux décisions européennes. »

J.-P. T. T. : Dire que la stratégie de Lisbonne revêt en Europe un caractère consensuel relève du *wishful thinking*. En dehors d'un petit cercle d'initiés, aucun citoyen européen ne sait ce qu'est la stratégie de Lisbonne. D'ailleurs, il faudra bien un jour mettre fin à ce jargon communautaire, qui baptise du nom d'une ville des décisions politiques qu'on ne sait pas qu'on ne veut pas expliquer au public : « *processus de Barcelone* », « *stratégie de Lisbonne* », « *compromis de Luxembourg* », « *accords de Londres* », etc. On ne peut pas à la

fois jargonner à ce point et prétendre mieux associer les citoyens aux décisions européennes.

Sur le fond, décider d'une stratégie dont on n'identifie clairement ni les acteurs ni les responsables, dont on ne définit pas les échéances et dont on ne précise pas les sanctions – fussent-elles politiques – qui suivraient toute défaillance, ne peut susciter qu'un grand scepticisme. Sur ce point, les conclusions du rapport publié par l'institut Montaigne en 2004⁽¹⁾, restent pleinement d'actualité.

S'il ne devait y en avoir qu'une, quelle devrait être, en matière de politique industrielle, la priorité de la présidence française de l'UE au deuxième semestre ?

J.-P. T. T. : Sans le moindre doute, le secteur énergétique, y compris les technologies liées au développement durable.

(1) Cinq ans après Lisbonne, comment rendre l'Europe compétitive ?, novembre 2004, disponible sur www.institutmontaigne.org

Propos recueillis par Jean Watin-Augouard



... et une industrie méconnue

Sans réflexion organisée sur les objectifs, le champ et la légitimité de la politique industrielle européenne, l'UE et les pays qui la composent ne pourront pas préserver les atouts qu'ils ont en partage. Les stratégies de rattrapage, d'imitation et de concurrence en prix sont inefficaces.

Entretien avec Gilles Le Blanc, professeur d'économie, Ecole nationale supérieure des mines de Paris

Comment définir la « politique industrielle » ? Pourquoi l'expression a-t-elle été longtemps taboue dans le débat communautaire ?

Gilles Le Blanc : Une politique industrielle cohérente et légitime devrait articuler un champ d'action (qu'est-ce que l'industrie et qu'est-ce qui justifie une action publique à son endroit ?), des objectifs (quels sont les effets attendus de l'intervention publique ?) et des instruments (associés à des objectifs et des cas d'application précis). Si une de ces dimensions manque, le dispositif perd toute vision d'ensemble, est impossible à évaluer et se réduit à un catalogue de mesures.

Une des racines du problème actuel tient au premier chef à la confusion quant à ce qu'est l'industrie aujourd'hui, ce que sont ses grandes caractéristiques. Il y a insuffisante prise en compte des transformations structurelles très profondes des deux dernières décennies. Pendant des années, on a cessé de parler d'industrie.

Dans les enceintes européennes, le terme de politique industrielle était à bannir absolument, car connoté par l'interventionnisme étatique à la française, un chiffon rouge pour beaucoup de pays. De plus, la problématique économique de l'Union a été définie autour d'une économie dite « *de l'information* » et « *de la connaissance* », qui a rejeté dans l'ombre, au second plan, les sujets industriels.

Dans notre pays, l'attention s'est focalisée sur d'autres phénomènes censés expliquer les grandes évolutions de l'économie : le passage à l'échelle européenne, les techniques de l'information, porteuses, disait-on alors, d'une « nouvelle économie », la « financiarisation » et

surtout la mondialisation. Les services, Internet, la finance, le tourisme, seraient dans ce contexte notre horizon indépassable, auquel il faudrait s'adapter nécessairement. Lorsque la question industrielle est brutalement revenue dans le débat politique, autour des questions de délocalisations et de déclin économique, le débat de fond a été esquivé : il s'est agi directement de mettre en place de nombreux instruments (pôles de compétitivité, Agence de l'innovation industrielle, secteurs stratégiques, plan gazelles...), sans réflexion organisée sur les objectifs, le champ, la légitimité de ces actions.

Quelles peuvent être les ambitions et la place de l'Europe dans la division internationale du travail ? Quels avantages comparatifs développer ?

Gilles Le Blanc : L'Europe conserve, par sa géographie, son marché intérieur, ses grandes entreprises, ses réseaux industriels locaux, une place significative dans l'économie globalisée et la division internationale des tâches qui lui est associée. Cependant, appuyé sur ces seuls facteurs, son rôle est amené à régresser, du fait de la croissance des économies émergentes.

« Pour garder son poids économique, l'Europe doit innover (produits, usages, procédés...). Elle dispose pour cela d'atouts qui sont autant d'avantages comparatifs à renforcer : sa R&D est trop fragmentée, mais elle a une avance mondiale dans plusieurs domaines, ses marques lui donnant les moyens d'une différenciation qualitative. »

Il est donc indispensable de reconstruire des facteurs de compétitivité. Pour cela, il faut prendre la mesure de la proximité de toutes les dimensions de nos économies avec la frontière technologique où les NTIC sont déterminantes, qu'il s'agisse de biens ou de services, et en tirer les conséquences. Cela signifie que les stratégies de rattrapage, d'imitation, de concurrence en prix, sont désormais inefficaces.

Pour garder son poids économique, l'Europe doit fondamentalement innover, au sens d'inventer du nouveau (produits, usages, combinaison de biens et services, tarification, procédés...). Elle dispose pour cela d'atouts réels qui sont autant d'avantages comparatifs à stimuler et à renforcer : sa R&D est certes trop fragmentée et éparpillée, mais elle a une avance mondiale dans plusieurs domaines, ses marques lui donnant les moyens d'une différenciation qualitative qui se traduit en consentement à des prix supérieurs.

Elle a aussi une capacité historique à créer, à expérimenter auprès des consommateurs et à diffuser

à l'échelon mondial des normes et des standards qui orientent la concurrence sur les marchés et procurent aux firmes domestiques des avantages concurrentiels.

Faut-il un « small business act européen » (projet Stoleru) ?

Gilles Le Blanc : Un SBA européen est une réponse partielle et très imparfaite à un problème structurel majeur des économies européennes : la difficulté à faire croître et à imposer nos PME dans la compétition globalisée. Ouvrir des marchés publics réservés revient à une politique de quotas et de protection masquée, dont on connaît les effets pervers. Il serait plus efficace de stimuler directement la R&D, la publicité, l'effort d'exportation de ces entreprises, et d'encourager par des mesures variées, notamment fiscales et financières, le regroupement et la concentration de notre tissu industriel, encore trop fragmenté, faiblement européen et composé d'entreprises en moyenne de petite taille.

Comment améliorer l'attrait du territoire européen pour y maintenir les centres de décision et les activités de R&D, elles-mêmes touchées par les délocalisations ? Le Marché intérieur est-il encore pertinent pour les grands groupes ?

Gilles Le Blanc : Les délocalisations ont principalement touché jusqu'à présent les activités productives, mais la volonté de rapprocher les centres de R&D des usines, pour faciliter les communications et la proximité du marché final, est une incitation puissante à leur délocalisation. Il s'agit d'une menace majeure pour l'économie européenne, car elle priverait nos territoires de la maîtrise de la conception, de la valeur ajoutée des produits, et accélérerait les transferts de technologies et de compétences, avec en retour une concurrence accrue pour nos productions domestiques.

Pour faire face à cette menace, il faut mettre en évidence et renforcer les gains et l'efficacité accrue que représente pour une entreprise la localisation de ses moyens de R&D dans nos réseaux et nos pôles d'innovation.

L'innovation reste une activité très aléatoire. Elle est difficile à évaluer, et de plus en plus coûteuse et complexe à gérer. Toute économie, dans ce domaine, est une source de compétitivité, et les marges de manœuvre

y sont bien plus importantes qu'en matière de coûts. Des pôles d'innovation reconnus offrent sur ce point des synergies et des garanties, à condition de ne pas les limiter à des spécialités sectorielles préfixées, mais de jouer de la capacité d'innovation globale et des interactions trans-sectorielles, au cœur de tous les grands défis actuels : santé, énergie, numérique, environnement... Développer, renforcer, valoriser de grands pôles européens de ce type, à l'image de Boston ou de la Silicon Valley, qui ont su changer souvent de spécialisation et de champ technologique ces dernières décennies, serait un facteur d'attractivité et de défense de nos capacités de R&D.

« L'innovation est difficile à évaluer, et de plus en plus coûteuse et complexe à gérer. Toute économie, dans ce domaine, est une source de compétitivité. Des pôles d'innovation reconnus offrent des synergies et des garanties, à condition de ne pas les limiter à des spécialités sectorielles préfixées. »

S'il ne devait y en avoir qu'une, quelle devrait être, en matière de politique industrielle la priorité de la présidence française de l'UE au deuxième semestre ?

Gilles Le Blanc : Répondre à une urgence, l'absence de plus en plus déstabilisante de l'Europe sur ces questions : pour cela, afficher

solennellement une véritable volonté et une ambition communes en matière industrielle, expliquer le rôle économique de l'industrie pour l'Union et la légitimité d'une politique intégrée dans ce domaine, déclarer que l'Europe entend conserver un rôle mondial en matière industrielle, en s'en donnant les moyens.

Avant même de passer au débat sur les instruments et les moyens d'action, inscrire l'industrie au cœur de nos politiques économiques, formuler une vision, construire un discours cohérent accessible à tous, sont des priorités.

Propos recueillis par J. W.-A.



Le potentiel humain, la vraie richesse

Oscillant entre les approches interventionniste et libérale, la politique industrielle européenne cherche toujours sa voie et sa légitimité, alors que les industries sont de plus en plus mondialisées. L'UE doit se garder d'un complexe obsidional, qui risquerait de la marginaliser.

Entretien avec Philippe Moreau Defarges, Institut français de relations internationales (Ifri)

Comment définir la « politique industrielle » ? Pourquoi l'expression a-t-elle été longtemps taboue dans le débat communautaire ?

Philippe Moreau Defarges : La notion de politique industrielle a toujours été et sera toujours tiraillée entre deux définitions extrêmes : l'une française, volontariste, interventionniste, protectionniste (ensemble d'actions visant à promouvoir un ou des secteurs, comme l'automobile ou l'aéronautique...); l'autre britannique, libérale (système de règles du jeu organisant la compétition entre entreprises, entre industries...).

La politique industrielle était taboue à Bruxelles, étant identifiée à la vision jacobine, française. D'ailleurs, cette politique industrielle à la française se développe essentiellement en marge de l'Europe institutionnelle : Ariane, Airbus... Au début des années 1990, les grands programmes proposés par Jacques Delors, alors président de la Commission, afin de consolider le marché unique (échéance 1993), ne décollèrent pas.

En ces années 2000, une telle politique, dans le cadre de l'Union, paraît encore plus improbable, à cause de la méfiance à l'encontre de l'étatisme, des désaccords de fond entre les Vingt-Sept, de moyens financiers trop modestes...

Quelles peuvent être les ambitions et la place de l'Europe dans la division internationale du travail ? Quels avantages comparatifs développer ?

P. M. D. : L'Europe appartient au vieux monde :

héritage industriel considérable, coûts élevés de main d'œuvre, rigidités... Elle dispose d'un réel patrimoine de savoirs, de compétences, d'entreprises. Elle doit faire vivre ce patrimoine, le diffuser, accepter des coopérations, tout en le protégeant. La seule vraie richesse de l'Europe, comme de n'importe quelle autre partie du monde, c'est son potentiel humain, qu'elle ne doit pas gaspiller mais faire évoluer.

Surtout, l'Europe ne doit pas opposer les secteurs dits nobles, méritant d'être soutenus (aéronautique, défense...), et les secteurs réputés plus vulgaires : le tourisme, source majeure de revenus pour l'Europe, doit être géré avec autant de soin que les secteurs dits de pointe. Les pays occidentaux ne sont plus au-dessus

des autres. Ils n'ont le monopole d'aucune activité.

Comment articuler stratégie industrielle et règles du marché intérieur ? L'application stricte des règles de concurrence (ententes, concentration, subvention) n'est-elle pas préjudiciable à la politique industrielle ?

P. M. D. : La valeur centrale reconnue à la concurrence, dans le sillage de la stratégie de la période 1985-1992, celle de « l'achèvement du marché unique » – toujours inachevé –,

contribue incontestablement à réveiller l'Europe, en démantelant les dérogations et les privilèges des entreprises publiques, et en stimulant les restructurations d'entreprises. Depuis les années 1980, l'élaboration toujours en cours du marché intérieur, qui évoque parfois la toile de Pénélope, faite dans la journée, dé faite dans la nuit, est, au fond, la politique industrielle de l'Europe unie.

La surveillance sourcilleuse de la concurrence sur le marché unique, incarnée par la Direction générale de la concurrence de la Commission, ne paralyse-t-elle pas la constitution de grands groupes européens (avec, en 2001-2007, le blocage de la fusion Schneider-LeGrand, la Commission étant finalement condamnée par la Cour de justice de la Communauté européenne) ? Sur plus de deux mille dossiers examinés par la Commission, une vingtaine seulement fait l'objet d'un veto de l'instance bruxelloise, sa décision donnant lieu en général à une contestation juridictionnelle. Même si les « ayatollahs »

de Bruxelles commettent des erreurs, la vague de fusions-acquisitions n'a pas été arrêtée, ni même ralentie. Mais la protection vigilante de la concurrence est-elle à elle seule une stratégie industrielle ? Probablement pas ! Or les États de l'Union qui revendiquent une stratégie industrielle – la France et d'autres – ont-ils les moyens de cette stratégie ? Il peut y avoir un bel acquis (en France, industrie nucléaire ; en Allemagne, les machines-outils), mais ces États non seulement vendent par morceaux leur secteur public, les « bijoux de famille », mais sont très endettés. Quant à l'UE, elle ne peut vouloir que ce que les États membres sont prêts à vouloir en commun.

Que peut être une stratégie industrielle pour un État ou pour un ensemble régional, alors que les industries sont mondialisées ? Ainsi, en ces années 2000, la constitution de grands groupes européens représente-t-elle un atout ou un handicap pour l'Europe ? Des groupes européens ne risquent-ils pas d'être en mauvaise position dans la mondialisation, l'adaptation à celle-ci requérant des groupes non seulement multicontinentaux, mais aussi irrigués par le plus grand nombre possible de cultures ? L'euroanéité ne peut survivre comme une forteresse !

La judiciarisation croissante de la politique de concurrence n'est-elle pas préjudiciable à la puissance industrielle ?

P. M. D. : Cette judiciarisation, loin d'être propre à l'Europe, est une tendance de fond. Alors que se multiplient les manœuvres transnationales entre les entreprises, et que les États sont de plus en plus impuissants, n'intervenant que pour mettre leur veto, il faut bien des mécanismes de régulation, d'arbitrage, des juridictions de droit ou de fait. Le droit, le contentieux, deviennent une composante de toute opération industrielle. C'est une contrainte, mais toute contrainte est aussi un levier, un outil.

La construction européenne est fondamentalement juridique. Le droit imprègne, parfois façonne, tout ce qu'elle fait. Cette dimension juridique s'internationalise, se mondialise. Le droit peut aider dans leurs déploiements les multinationales européennes à contraindre leurs partenaires (entreprises non occidentales, États) à entrer dans des normes, à respecter des engagements et des procédures.

La diffusion du droit est l'une des composantes de la mondialisation, son cœur et son moteur étant la

multiplication des échanges de toutes sortes. Pour qu'il y ait échange, il faut des règles, des codes, des procédures entre les parties prenantes. La puissance peut-elle, doit-elle ignorer le droit, s'en affranchir ? Pourquoi pas ? Mais la double dynamique de l'échange et de la démocratie, soutenue par des systèmes de surveillance de toutes sortes (des satellites aux agences, des États s'observant les uns les autres aux organisations non gouvernementales), rend difficile et aléatoire l'ignorance ou le refus du droit. On peut toujours imposer sa force, mais comment garantir sa légitimité, comment être sûr que l'on est obéi non par peur, mais par un réel consentement ?

La puissance et le droit sont condamnés à vivre ensemble. Si jamais leurs chemins se séparent, ce qui est toujours possible, c'est que le système économique planétaire s'effondre, laissant place à la violence et à la guerre.

Dans cette perspective, la culture juridique de l'Europe est finalement un atout. Il reste à convaincre les autres de sa pertinence, et à accepter qu'ils puissent utiliser cette culture juridique contre les Européens !

Une stratégie industrielle commune ne suppose-t-elle pas une forme de préférence communautaire, sinon de patriotisme économique ? En quoi l'UE n'est-elle pas soluble dans l'OMC ?

« Le droit, le contentieux, deviennent une composante de toute opération industrielle. C'est une contrainte, mais toute contrainte est aussi un levier. Le droit imprègne tout ce que fait l'UE. Sa diffusion est l'une des composantes de la mondialisation. Dans cette perspective, la culture juridique de l'Europe est finalement un atout. »

P.M.D. : La préférence communautaire et le patriotisme économique soulèvent bien des interrogations. Alors que, pour leur survie même, les entreprises européennes s'internationalisent et se mondialisent (investissant, rachetant partout elles le peuvent), est-il possible d'interdire aux non-Occidentaux d'acquérir des entreprises européennes ?

Le monde actuel est fondamentalement égalitaire, l'une des implications de cette égalité étant la réciprocité : ce que je me permets, je ne peux l'interdire à l'autre. L'Union européenne, les industries européennes, peuvent-elles aspirer à se constituer en forteresses ? Le destin de toute forteresse est d'être soit assiégée et finalement prise, soit contournée parce que n'ayant plus d'importance. Une Europe-forteresse prendrait le risque grave d'être marginalisée, n'étant plus irriguée par des flux d'investissements venus d'ailleurs. L'Europe vit de et par l'échange.

En systématisant la préférence communautaire, en exaltant le patriotisme économique, l'Europe ne se contredirait-elle pas ? Au lendemain de la Seconde

Guerre mondiale, la construction européenne se fait contre les nationalismes du passé. Les valeurs exaltées, égalité devant le droit, égalité des chances, non-discrimination, confiance en la création, visent à ouvrir unir les Européens, mais aussi à les ouvrir aux non-Européens.

La préférence communautaire, même si elle reste présente dans plusieurs secteurs (notamment l'agriculture), ne se défait-elle pas inexorablement ? Lors de « *l'achèvement du Marché unique* » (1985-1992), il est apparu que tout ce qui était implanté à l'intérieur de l'espace européen (par exemple les banques américaines

et japonaises) devait être traité comme européen. De même, les entreprises européennes s'installant en Chine ou ailleurs ne doivent-elles pas être traitées comme des entreprises du pays d'accueil ?

Dans les interactions sans fin entre économique et politique, entre mondialisation et structures étatiques, l'économique finit par l'emporter, parce qu'il est dynamique (multiplication des échanges), alors que les structures étatiques sont statiques, prisonnières d'un territoire.

Propos recueillis par J. W.-A.



Consommation des ménages

■ Trou d'air en avril

Mesurés en volume, les achats de produit de grande consommation (PGC) par les ménages dans les circuits à dominante alimentaire, incluant le maxidiscompte et les circuits spécialisés, ont connu un recul voisin de 2 % (période finissant le 20 avril).

Après la passagère embellie de mars, le repli des achats de période à période est en avril plus accentué qu'en janvier et février. Il affecte principalement le rayon des liquides, hors alcools, ainsi que les conserves, la confiserie et, hors alimentaire, les articles de droguerie. Sur douze mois, la croissance des PGC en volume quasi nulle.

Le chiffre d'affaires de la grande consommation demeure en croissance par rapport à avril 2007, de 0,9 %. Il le doit pour partie à l'enchérissement du panier, mais aussi

à la bonne tenue des produits frais en libre-service, les seules catégories, considérées globalement, dont l'évolution en volume est favorablement orientée.

La tendance à l'enchérissement du panier demeure, même si elle s'est atténuée en avril par rapport à mars. Sur douze mois glissants, le panier moyen a gagné un peu plus de 3 %.

F.E.

¹ Le prix du panier résulte des choix effectués par le consommateur à partir des marques, modèles et variétés qui lui sont proposés. Il peut donc augmenter à étiquettes inchangées.

Quatrième période, du 24/3 au 20/4/2008
et évolutions par rapport à la période correspondante de l'année antérieure

Indices Ilec-TNS (source : panel de consommateurs Worldpanel)

EN %	PART DE MARCHÉ EN VALEUR	VALEUR		VOLUME		PRIX DU PANIER	
		À PÉRIODE	DOUZE MOIS	À PÉRIODE	DOUZE MOIS	À PÉRIODE	DOUZE MOIS
		PÉRIODE		PÉRIODE		PÉRIODE	
TOTAL MARCHÉ PGC*							
PGC (HORS PRODUITS FRAIS)	100,0	0,94	3,55	-1,93	0,03	4,13	3,35
EPICERIE	31,7	-1,97	4,14	-2,63	0,39	2,65	2,95
PETIT DEJEUNER	5,1	12,33	3,53	7,21	0,91	4,78	2,59
CONFISERIE	3,9	-38,27	5,61	-30,36	2,20	-11,35	3,34
ALIMENTS POUR ANIMAUX	2,4	8,71	3,59	3,11	-2,25	5,44	5,98
PLATS CUISINES	1,1	5,08	6,06	3,37	2,47	1,66	3,51
FECULENTS	1,6	27,11	9,68	5,03	0,96	21,03	8,64
AIDES A LA CUISINE	5,1	9,75	2,92	6,10	2,17	5,06	1,22
CONSERVES DE LEGUMES	1,9	0,29	6,42	-2,99	1,04	3,38	5,32
BISCUITERIE SUCREE	2,2	7,77	2,88	1,98	-0,29	5,68	3,18
ALIMENTS INFANTILES	1,3	-5,87	8,97	0,90	9,59	-4,90	-0,41
PRODUITS APERITIFS	1,6	-2,69	0,64	-7,49	-1,76	5,19	2,45
PATISSERIE INDUSTRIELLE	2,1	7,39	3,50	0,93	1,37	6,40	2,10
CONSERVES DE POISSON	1,0	-9,49	-2,44	-15,73	-6,03	7,40	3,82
LIQUIDES	10,6	-2,35	0,37	-10,81	-7,39	9,49	8,38
BRSA*	3,7	-2,45	2,47	-7,64	-3,36	5,62	6,03
ALCOOLS	3,6	6,96	4,04	1,30	1,38	5,59	2,63
BIERES ET CIDRES	1,2	-15,68	-3,01	-21,37	-8,46	7,24	5,95
EAUX	2,2	-7,86	-6,20	-11,68	-9,43	4,31	3,57
ENTRETIEN	8,4	-2,08	0,19	-1,27	-0,87	0,27	1,34
DROGUERIE	0,7	-12,03	-3,52	-10,89	-6,65	4,05	4,09
TOTAL NETTOYANTS	1,4	1,79	-0,19	3,17	-0,70	-0,53	0,63
PAPIER	3,4	0,44	3,55	-2,09	1,85	2,81	1,70
ARTICLES MENAGERS	0,9	-0,42	0,65	0,65	-0,12	-0,82	0,91
ENTRETIEN DU LINGE	2,0	-5,55	-3,58	-0,36	-3,64	-4,50	0,33
HYGIENE-BEAUTE	10,8	-0,61	0,65	-0,62	-0,57	0,14	0,31
CAPILLAIRES	1,8	6,11	-2,72	8,97	-1,82	-2,63	-0,92
HYGIENE CORPORELLE	4,3	0,34	2,18	-1,87	-0,82	2,59	3,24
SOINS ET BEAUTE	3,7	-6,08	-0,13	-5,29	-0,96	-0,83	0,84
PARAPHARMACIE	1,1	5,48	2,04	-2,61	0,17	8,31	1,87
PRODUITS FRAIS LS*	38,5	5,68	5,59	0,59	2,16	5,82	3,52
ULTRAFRAIS	7,7	5,77	3,04	-2,25	-0,35	8,34	3,52
BEURRE (ŒUFS LAIT	6,1	16,35	8,01	1,63	0,15	14,61	7,86
SURGELES	7,0	-5,16	3,49	-3,32	0,79	-0,59	2,91
CHARCUTERIE	5,3	6,09	5,51	4,59	4,48	1,43	0,98
TRAITEUR LS	5,0	7,93	10,69	5,35	8,62	2,91	1,96
FROMAGES LS	6,1	9,52	5,38	1,30	1,57	8,12	3,75
SAURISSERIE ET POISSON	1,2	-3,32	5,04	-4,93	1,47	1,70	3,51

* PGC : produits de grande consommation - BRSA : boissons rafraîchissantes sans alcool - NC : non communiqué - LS : libre service (produits frais préemballés)

Bulletin de l'Institut de liaisons et d'études des industries de consommation

Directeur de la publication : Dominique de Gramont – Editeur : Trademark Ride, 93, rue de la Santé, 75013 Paris (tél. 01 45 89 67 36, fax 01 45 89 78 74, jwa@tmride.fr, www.trademarkride.com) – Rédacteur en chef : Jean Watin-Augouard – Secrétariat de rédaction et contact : François Ehrard (01 45 00 93 88, francois.ehrard@ilec.asso.fr) – Maquette et mise en pages : Graph'i Page (01 39 72 20 28, ividualie@orange.fr) – Imprimé par : RAS, 6, avenue des Tissonvilliers, 95400 Villiers-le-Bel – ISSN : 1271-6200 – Dépôt légal : à parution – Reproduction interdite sauf accord spécial

www.ilec.asso.fr

