L'industrie française entre déclin et renouveau

Jean-Luc Gaffard

▶ **To cite this version:**

Jean-Luc Gaffard. L'industrie française entre déclin et renouveau. OFCE Policy Brief, 2017, 13, pp.1 - 14. hal-03458847

HAL Id: hal-03458847

https://sciencespo.hal.science/hal-03458847

Submitted on 30 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

ofce

policy brief

13 | 27 mars 2017

L'INDUSTRIE FRANÇAISE ENTRE DÉCLIN ET RENOUVEAU

Jean-Luc Gaffard
*OFCE, Sciences Po Paris**

* Université Côte d'Azur et Institut Universitaire de France.

RÉSUMÉ

Afin de formuler un jugement sur les possibilités d'une ré-industrialisation entendue comme la reconstitution d'un tissu productif cohérent, l'objet de cette note est (i) de comprendre les multiples aspects de la désindustrialisation, (ii) d'examiner en quoi l'innovation peut constituer une réponse crédible en insistant sur la nature de l'entrepreneuriat dans les petites comme dans les grandes entreprises, (iii) d'identifier, de ce dernier point de vue, les perspectives de l'industrie française et (iv) de donner un aperçu à la fois des impasses et des voies d'avenir en matière de politique économique dont l'objectif doit être d'élargir l'horizon temporel des différents acteurs des processus d'innovation. Le diagnostic proposé et les propositions formulées concernent, principalement, les conditions de fonctionnement des marchés de travail qui conditionnent l'accumulation du capital humain et l'impact de l'intermédiation financière quand le degré d'engagement des détenteurs de capitaux détermine celui des autres parties prenantes des entreprises.

Mots clés : Désindustrialisation, coût du travail, zone euro, tissu productif, innovation, concurrence.

Le constat

Les dernières décennies ont été, sans nul doute, marquées par une intense désindustrialisation à mettre en rapport avec une croissance faible, même s'il conviendrait, pour avoir une juste appréciation des choses, de prendre en considération la montée en puissance des services à l'industrie qui ont souvent été l'objet d'externalisation de la part des grandes entreprises du secteur manufacturier, et sont, ainsi, sortis des statistiques de ce secteur. Cette désindustrialisation est inscrite dans les chiffres de l'emploi passé de 15 à 10 % du total au cours des vingt dernières années, de la part dans la valeur ajoutée passée de 15 à 11 % et, peut-être plus encore, de la balance commerciale passée d'un excédent à un déficit chronique. Elle est tout autant inscrite dans les chiffres du nombre de robots (1,22 pour 100 emplois dans le secteur manufacturier contre 2,45 en Allemagne, 1,56 en Italie ou 1,40 en Espagne en 2015) et des taux de déclassement particulièrement faibles au regard de ce que l'on observe dans les pays voisins, révélant ainsi l'insuffisance des investissements de modernisation de l'appareil productif.

SciencesPo

Pour certains observateurs, cette situation, fortement dégradée, est irréversible. L'industrie française aurait des coûts salariaux beaucoup trop élevés par rapport à ceux de ses concurrents directs au sein même de l'Union européenne, notamment espagnols, pour imaginer pouvoir s'aligner et retrouver la compétitivité perdue en les diminuant sans doute de 10 %. Faute de s'être suffisamment modernisée à temps, elle aurait beaucoup de mal à monter en gamme pour concurrencer l'industrie allemande. Ce ne sont pas des baisses de charges salariales, en l'occurrence sur le travail qualifié, qui pourraient y suffire. D'autres observateurs, moins pessimistes, font valoir la relative stabilité (la légère dégradation) de la part du pays dans les exportations de la zone euro tous pays confondus ou hors Union européenne ainsi que les opportunités offertes par la révolution numérique, qu'ils regroupent sous l'appellation de l'industrie du futur.

Afin de formuler un jugement sur les possibilités d'une ré-industrialisation entendue comme la reconstitution d'un tissu productif cohérent, il importe (i) de comprendre les multiples aspects de la désindustrialisation, (ii) d'examiner, en économiste et non en futurologue, en quoi l'innovation peut constituer une réponse crédible, (iii) d'identifier, de ce dernier point de vue, les perspectives de l'industrie française et (iv) de donner un aperçu à la fois des impasses et des voies d'avenir en matière de politique économique au regard de l'objectif d'élargissement de l'horizon temporel des différents acteurs des processus d'innovation.

Une désindustrialisation aux multiples aspects

Le constat mérite que l'on s'arrête sur quelques-unes des raisons qui permettent de l'expliquer. Sans doute l'une des dimensions essentielles du problème est le démantèlement et la dispersion de grands groupes industriels au premier rang desquels la Compagnie Générale d'Électricité devenue Alcatel-Alsthom, Péchiney Ugine Kuhlman, Rhône-Poulenc, Arcelor, Creusot-Loire voire très récemment Areva, qui affectent tout le tissu industriel que ces groupes pilotent. Ce sont là, certes, autant d'histoires industrielles différentes qui obéissent à des causes multiples. Elles sont, néanmoins, pour certaines d'entre elles, révélatrices d'une tendance à la désindustrialisation au cours des quarante dernières années en France, tendance que l'on ne retrouve pas en Allemagne notamment. L'exemple le plus emblématique reste celui de la Compagnie Générale d'Électricité qui était l'alter ego de Siemens, voire de General Electric et qui a fini par être vendue par appartements après quelque vingt ans de tribulations financières et industrielles (voir encadré : « Une histoire industrielle française »).

Encadré 1. **Une histoire industrielle française**

Au milieu des années 1990, la Compagnie Générale d'Électricité, rebaptisée Alcatel-Alsthom, est une entreprise diversifiée dans les domaines de la construction mécanique, et électrique, de l'énergie, des transports et des télécommunications, dont la cohérence vient de la similitude des compétences et des métiers requis dans ces différentes activités. La capitalisation boursière devait être dissuasive de toute prise de contrôle hostile grâce à l'introduction de noyaux durs d'actionnaires. L'unité et l'indépendance du groupe devaient s'en trouver garanties. Le groupe Alcatel–Alsthom ainsi constitué avait quelque similitude avec son concurrent direct le groupe allemand Siemens en termes de positionnement stratégique et de choix organisationnel. À la suite d'une affaire judiciaire entraînant la démission et le remplacement de son Président Directeur Général en 1994, une réorientation stratégique radicale est décidée par le nouveau dirigeant qui entend miser sur l'activité de télécommunications en train de profondément changer de nature technologique. L'idée est,

en outre, proclamée de constituer une entreprise sans usines, c'est-à-dire aux actifs intangibles et surtout redéployables. Derrière ce qui peut sembler être une boutade, c'est la conversion aux nouvelles technologies soutenue par les marchés financiers qui est privilégiée. Le choix est fait d'une rupture avec un conglomérat présenté comme n'ayant pas de véritable cohérence technologique en ayant soin de recentrer les activités autour de pôles distincts et séparables. La nouvelle stratégie centrée sur la recherche d'une position de « pure player » du pôle Alcatel dans le domaine des télécommunications, faisant renoncer aux activités d'équipementier, d'abord plébiscitée par les marchés financiers, est finalement désavouée au moment de l'éclatement de la bulle internet en 2001. De son côté, Alsthom, mise en Bourse et devenue Alstom, va se retrouver fragilisée à la suite d'acquisitions et de reventes hasardeuses dans son propre domaine d'activité, mais aussi de l'alourdissement du poids de la dette du groupe, principalement contractée par Alcatel, qui lui a été préalablement transférée. Les conditions étaient réunies de sa disparition. Elle n'a été sauvée que grâce à une intervention publique en 2004. Alstom et Alcatel ont alors suivi chacune leur propre destin, non sans une étrange similitude.

L'entreprise Alstom est sortie de cette recomposition avec une taille insuffisante, un portefeuille d'activités trop étroit ou inadapté pour faire face à la concurrence sur des marchés mondiaux, et une dépendance accrue vis-à-vis des marchés financiers. Quoi d'étonnant, alors, à constater qu'elle ait dû abandonner sa branche construction navale sous la pression de ses actionnaires, alors que celle-ci, rachetée en 2006 par un groupe coréen qui va s'en séparer au bénéfice d'un groupe italien, est redevenue rentable, puis céder sa branche énergie à General Electric, signant le terme d'une histoire commencée un quart de siècle auparavant. Désormais Alstom, réduite à son activité ferroviaire, est certes en forte croissance si l'on juge par son chiffre d'affaires et ses profits, mais une croissance avant tout fondée sur des contrats conclus à l'extérieur (Afrique du Sud, Inde, États-Unis) impliquant le plus souvent de fabriquer sur place et de s'orienter vers la vente de services à l'international au détriment de la fabrication domestique et de la capacité d'apprentissage que celle-ci aurait pu permettre.

Quant à Alcatel, au terme de nombreuses opérations de cession ou rachat, ayant fusionné avec Lucent-technologies, elle a fini, au terme de huit exercices déficitaires, par être rachetée par Nokia, le siège social étant délocalisé et tout le contrôle étant abandonné au bénéfice des actionnaires finlandais.

La Compagnie Générale d'Électricité aurait pu évoluer à l'image de Siemens ou de General Electric, c'est-à-dire d'entreprises qui n'ont pas cédé au mirage de la valeur actionnariale et ont conservé des portefeuilles d'activités diversifiés et équilibrés. À l'évidence, la question posée est celle du mode de gouvernance impliquant de savoir qui contrôle le capital et décide de la stratégie à suivre. Le transfert de contrôle vers les fonds d'investissement devenus les principaux actionnaires, couplé à la conviction des dirigeants installés dans la deuxième moitié des années 1990 de retenir comme objectif la maximisation de la valeur des actions, explique, largement, les déboires qui ont conduit à l'affaiblissement de l'outil industriel et, faut-il le souligner, à un recul de la concurrence dans les secteurs concernés.

Le modèle industriel français, tel qu'il se constitue à partir des années 1950, s'inscrit dans une tradition étatiste. Les exigences induites par la création du Marché commun ont, en particulier, conduit l'État à se faire l'artisan d'une politique industrielle consistant à conforter ou à promouvoir la constitution de grands groupes, multi-activités et multinationaux, dans un certain nombre de domaines clés de l'industrie (sidérurgie, métallurgie, chimie, matériaux, aéronautique, construction électrique et mécanique, énergie, environnement). Ces groupes ont bénéficié de forts soutiens publics et de l'accès à des financements administrés garantissant la possibilité d'effectuer des investissements longs.

Une rupture est intervenue dès la fin des années 1980, quand le choix a été fait, à la fois de la désinflation compétitive et de la libéralisation du système financier pour répondre à des contraintes extérieures. Il s'en est suivi une longue période de taux

d'intérêts élevés, dommageables pour l'investissement, dans un contexte de recomposition des structures industrielles par ailleurs affectées par le mouvement de privatisation.

La question posée à cette époque, de manière plus ou moins explicite, était de savoir si les conglomérats existants conservaient leur avantage compétitif quitte naturellement à disposer d'un cœur de compétences commun aux différentes activités et à en faire évoluer le portefeuille, ou s'il était opportun de segmenter activités et entreprises en réponse aux contraintes de la valorisation financière des actifs. C'est le deuxième terme de l'alternative qui a fini par prévaloir dans nombre de cas en France, que l'on soit en présence d'un choix voulu par les dirigeants de l'entreprise ou contraint par la finance dans un contexte institutionnel marqué par la fin des financements administrés et la montée en puissance de marchés financiers. Les noyaux d'actionnaires supposés être des noyaux durs, autrement dit un actionnariat permanent des conglomérats constitués au moment des opérations de dénationalisation, n'ont résisté, ni à l'acceptation par les dirigeants des règles de gouvernance consistant à s'aligner sur l'intérêt des actionnaires et donc sur la valorisation boursière, ni à l'exigence des fonds de placement dominant de plus en plus les marchés financiers. Des pactes d'actionnaires ont été fragilisés y compris quand l'État en faisait partie. Les démantèlements et recompositions se sont succédé, les fonds étrangers sont de plus en plus largement entrés au capital des entreprises nationales sans doute au détriment de visions stratégiques à long terme (voir encadré : « Structure de l'actionnariat et contrôle de l'entreprise »). Le dernier exemple en date de démantèlement est celui d'Areva divisé en trois parties, à la suite des errements industriels et financiers. Ce qui était issu de la fusion de la Cogema et de Framatome est désormais partagé entre NexCo abritant les activités du cycle du combustible bénéficiant de l'entrée au capital d'un tandem japonais (Mitsubishi Heavy Industry et Japan Nuclear Fuel Limited), Areva SA qui doit gérer le passif du groupe et EDF qui reprend l'activité de fabrication et de maintenance des réacteurs, sans compter les cessions d'actifs notamment dans le domaine des éoliennes. Ultime développement, des sièges sociaux ont été délocalisés, les derniers exemples étant Alcatel, Lafarge ou encore Technip.

Encadré 2. **Structure de l'actionnariat, contrôle et performances des entreprises**

Des changements particulièrement notables sont intervenus dans la structure de l'actionnariat des entreprises françaises au tournant des années 2000. Des blocs de contrôle stables et présumés inefficients ont laissé une plus grande place à des investisseurs institutionnels incluant significativement des investisseurs étrangers. La capitalisation boursière détenue par des sociétés non financières est ainsi passée de 29 % à 16 % entre 1996 et 2004 quand la part des sociétés financières domestiques passait de 27 % à 31 % et celle des sociétés étrangères de 25 % à 40 %, alors qu'en Allemagne, dans la même période, la part des sociétés non financières est passée de 37 % à 43 % et celle des sociétés financières de 21 % à 15 %. Dans ces conditions, entre 1997 et 2009, les investisseurs impatients sont entrés au capital, à une hauteur supérieure à 5 %, de 39 des 60 plus grandes sociétés en France contre 19 en Allemagne.

Ces changements ne pouvaient qu'affecter les conditions de contrôle des entreprises et leurs périmètres d'activité au détriment de leurs performances en matière d'innovation et de croissance.

Carlin W., 2009, « Ownership, Corporate Governance, Specialization and Performance: Interpreting Recent Evidence for OECD Countries », in Touffut, J. -P. (ed.), Does Company Ownership Matter? Efficiency and Growth, London: Edward Elgar.

Goyer, M., 2011, Contingent Capital: Short-term investors and the evolution of corporate governance in France and Germany, Oxford: Oxford University Press.

Brossard, O., S. Lavigne et M. E. Sakinc ?, 2013, « Ownership structures and R&D in Europe: the good institutional investors, the bad and ugly impatient shareholders », Industrial and Corporate Change, 22(4), 1031-1068.

Ainsi un modèle, qui avait quelque parenté avec le modèle allemand quoique reposant sur des bases institutionnelles différentes, a vu sa cohérence rompue, les formes anciennes de l'organisation industrielle se trouvant en porte-à-faux avec la montée en puissance des financements de marché.

En dehors des domaines de l'aéronautique, l'espace et la défense, ou du luxe, de grandes entreprises multinationales industrielles qui avaient vu le jour dans les années 1960 et 1970, ne sont alors restées, pour l'essentiel, que celles qui servent, partout dans le monde, des marchés locaux et contribuent finalement assez peu aux exportations, celles qui ont délocalisé une large partie de leurs chaînes de production dans les pays à bas coûts, notamment dans le secteur de l'automobile, celles enfin qui sont largement devenues pourvoyeuses de services haut de gamme pour des productions manufacturières principalement effectuées dans les pays étrangers dont le prototype est, sans doute, ce qu'est devenu Alstom désormais centré sur les activités de transport ferroviaire. Cette évolution est constitutive d'une forme de désindustrialisation dont la principale conséquence est un affaiblissement des capacités exportatrices de l'économie française par ailleurs désormais privée, au sein de la zone euro et, notamment dans ses relations avec l'Allemagne, des possibilités offertes par la dévaluation. La faiblesse relative de l'industrie française vis-à-vis de ses concurrentes européennes est, d'ailleurs, inscrite dans les chiffres de la production délocalisée des grands groupes rapportée à leurs exportations qui est de 2,5 fois contre 1,45 en Allemagne et 1,20 en Italie, témoignage parmi d'autres des différences de stratégie qui renvoient à des différences de performance (voir encadré : « Une comparaison France-Allemagne »).

Encadré 3. **Une comparaison France-Allemagne**

Les évolutions comparées à moyen terme de la France et de l'Allemagne se résument en quelques chiffres. Les balances commerciales, après avoir suivi des trajectoires similaires jusqu'en 2001, divergent de plus en plus au point qu'en 2012 l'excédent atteint les 6 % du PIB en Allemagne quand le déficit est de 2 % en France. Entre 1993 et 2012, les coûts unitaires ont augmenté plus vite en France qu'en Allemagne, légèrement dans les secteurs exposés, fortement dans les secteurs abrités. Les prix dans le secteur des biens exposés ont augmenté en France alors qu'ils demeuraient relativement stables en Allemagne. Les prix dans les secteurs abrités ont fortement augmenté en France, faiblement en Allemagne. Les taux de marge dans les secteurs exposés ont fortement diminué dans les secteurs exposés quand ils restaient stables en Allemagne. Cet ensemble de données est révélateur de la désindustrialisation relative de l'économie française qui touche essentiellement le secteur exposé. L'industrie exportatrice allemande, en revanche, a maîtrisé la hausse de ses coûts, elle a pu augmenter ses prix et maintenir son taux de marge en conservant un mode de gouvernance fondé sur la stabilité des relations de financement, des relations d'emploi et des relations entre entreprises aux activités complémentaires, en procédant à une externalisation dans les pays de l'Est européen de la production de composants pour garder sur le territoire national les activités de R&D et d'assemblage.

Le Moigne M. et X. Ragot, 2015, « France et Allemagne: une histoire du désajustement européen », *Revue de l'OFCE*, 142: 177-231.

L'autre aspect de la désindustrialisation tient à la faible capacité des petites entreprises à croître et à se développer pour devenir des entreprises de taille intermédiaire à forte capacité exportatrice, enserrées dans un tissu dense de relations contractuelles avec leurs clients ou donneurs d'ordre. Les entreprises de cette dernière catégorie sont au nombre d'environ 5 000 en France contre 16 000 en Allemagne alors qu'elles constituent le cœur d'un tissu industriel efficace. Trop souvent les dirigeants des petites

entreprises ont fait le choix de les garder petites. Trop souvent ces entreprises ont été absorbées par de grands groupes, perdant par là même leur identité et leur capacité innovatrice. Sans doute, cela tient-il à l'existence de difficultés de financement de ces entreprises faute d'un nombre suffisant de « business angels », de la faiblesse des encours de fonds en capital-risque, du faible nombre des entrées en Bourse, mais aussi d'un accès limité aux crédits bancaires (voir encadré : « Le financement des start-up et des PME »).

Encadré 4. **Le financement des start-up et des PME**

Les données rassemblées par Natixis révèlent un contraste en matière de financement des start-up et des PME entre la France et les États-Unis évidemment sans rapport avec les écarts de PIB. Le nombre de « business angels » est de 10 000 en France contre 300 000 aux États-Unis en 2015, les encours de fonds de capital-risque sont de 1,5 milliard en France contre 60 milliards aux États-Unis en 2015, les entrées en Bourse sont de 109 en France contre 1 210 aux États-Unis en 2016, le volume de ces mêmes entrées est de 14,82 milliards en France contre 155,72 milliards aux États-Unis. Ces chiffres sont, pour la plupart, comparables à ceux enregistrés en Allemagne, si ce n'est que le développement industriel de l'Allemagne repose moins sur la création d'entreprises dans les secteurs de nouvelles technologies que sur la solidité du tissu industriel existant et sa capacité de réaliser des innovations dites incrémentales consistant dans l'amélioration des produits existants.

Par ailleurs, il a été montré que les crédits bancaires sont d'une dimension loin d'être négligeable dans le financement des start-up et qu'ils sont un facteur décisif de leur survie et donc de leur croissance, singulièrement aux États-Unis.

Natixis Flash Economie, 2016, « Y-a-t-il un problème de financement des entreprises en France ? »,1390, décembre.

Cole R. et T. Sokolyk, 2016, « Debt Financing, Survival, and Growth of Start-up Firms » voir : SSRN : https://ssrn.com/abstract=2506800

Mina A., Lahr H., et A. Hughes, 2013, « The Demand and Supply of External Finance for Innovative Firms », Industrial and Corporate Change, 22 (4) : 869-901.

À ces aspects du problème de désindustrialisation qui sont de l'ordre de la gouvernance et qui ont une forte connotation financière, viennent s'ajouter les effets des politiques de l'emploi, qu'elles concernent les charges salariales ou la formation. La politique systématique d'abaissement des charges sur les bas salaires en vue de contenir le chômage a eu, certes, pour conséquence de préserver, voire de créer, des emplois non qualifiés, mais aussi d'inciter les entreprises à privilégier le travail non qualifié et à retarder des efforts nécessaires d'investissement de modernisation de leur appareil productif au détriment de la création à moyen terme d'emplois qualifiés. Les défauts de l'organisation de la formation professionnelle, initiale et continue, se sont traduits par une pénurie relative de techniciens supérieurs, voire d'ingénieurs, exerçant effectivement le métier pour lequel ils ont été formés. À la fois parce que les bénéficiaires de formations professionnelles courtes ont massivement arbitré pour la poursuite d'études et parce qu'une fraction non négligeable des titulaires d'un diplôme d'ingénieurs s'est orientée vers les carrières de la finance beaucoup mieux rémunérées. Les défaillances des marchés du travail à assurer les réallocations nécessaires de ressources tiennent à des raisons plus complexes qu'à un simple manque de flexibilité sur ces marchés si tant est que cela puisse avoir quelque rôle.

Le choix de l'innovation comme solution à la désindustrialisation

Si ré-industrialisation il peut y avoir et si l'on écarte l'idée qu'elle puisse résulter de la baisse des coûts salariaux, elle passe par l'innovation. La doctrine dominante en la matière veut que les réformes structurelles garantissent ce choix, qu'il s'agisse du démantèlement des barrières à la concurrence sur les marchés de biens ou de l'intro-

duction de davantage de flexibilité sur les marchés du travail. Ces réformes sont, en effet, censées favoriser les réallocations nécessaires de ressources.

Ces propositions reflètent l'idée que la libre concurrence couplée aux nouvelles technologies rendrait crédible de voir dans l'entreprise une simple collection d'actifs échangeables dont les frontières seraient fixées par des marchés financiers naturellement efficients dont le poids dans les choix stratégiques permettrait de discipliner le comportement des managers.

La réalité des processus d'innovation est, pourtant, plus complexe qu'une simple réallocation des ressources. Les entreprises existent à raison de leur capacité à créer de nouvelles ressources dans le cadre de relations nullement réductibles à de pures relations de marché. Sont concernées autant les plus grandes entreprises parvenues à maturité que les start-up (voir encadré : « La fonction entrepreneuriale des grandes et petites entreprises »).

Encadré 5. La fonction entrepreneuriale des grandes et petites entreprises

L'entrepreneuriat est un facteur essentiel des performances accomplies par les économies de marché en termes d'innovation et de croissance. Il est le fait aussi bien des grandes que des petites entreprises. La concurrence oligopolistique par le canal de l'investissement force les entreprises en place à innover pour survivre. Cela les conduit le plus souvent à internaliser les activités d'innovation. La plus grande part des dépenses de R&D est d'ailleurs réalisée par un petit nombre de très grandes entreprises. Cependant, les ruptures technologiques continuent d'être l'apanage de petites entreprises innovatrices, quand les grandes entreprises assurent le flux d'améliorations incrémentales souvent très coûteuses. Ces petites entreprises disséminent souvent et volontairement leurs technologies innovantes, à la fois parce que c'est une source importante de leurs revenus et parce qu'elles ont le souci d'échanger des technologies complémentaires avec d'autres entreprises y compris des entreprises concurrentes *via* notamment la mobilité des salariés. Il reste que les petites entreprises ne créent pas plus d'emplois que les grandes. Seules le font les jeunes entreprises : de là l'importance de leur survie et de leur croissance.

Baumol W. J., 2002, The Free-Market Innovation Machine, Princeton : Princeton University Press.

Baumol W. J., 2004, « Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine », Small Business Economics, 23: 9-21.

Haltiwanger, J. C., R. S. Jarmin et J. Miranda, 2010, « Who creates jobs: small vs large vs young », NBER *Working Paper*, 16300, août.

Les entreprises matures ou installées mettent en œuvre des innovations incrémentales, doivent effectuer des investissements lourds, peu redéployables, et doivent pouvoir bénéficier d'un engagement long des apporteurs de capitaux. Elles participent d'un réseau complexe de relations entre les différentes parties prenantes que sont les managers, les salariés, les banquiers ou les actionnaires, 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 relèvent d'engagements contractuels à plus ou moins long terme souscrits entre les différentes parties prenantes dans l'entreprise, qui dérogent à l'état de pleine concurrence, alors même qu'ils sont essentiels pour rendre crédible la réalisation des investissements longs porteurs d'innovation et de croissance. De la durée de ces engagements et donc du mode de gouvernance dépendent, en effet, la performance moyenne de ces entreprises matures, la structuration efficace de l'industrie et finalement l'industrialisation de l'économie.

L'efficacité de ces entreprises matures dépend, en première instance, de la structure de leur actionnariat et de l'attitude des banques qui doivent leur permettre d'échapper à des prises de contrôle hostiles et aux démantèlements aux objectifs strictement financiers qui peuvent s'ensuivre.

Ce qui est dommageable et destructeur de capacités et de compétences, c'est le fait pour ces entreprises matures, organisées en conglomérats d'activités, d'être soumises à une exigence de rentabilité immédiate de la part d'actionnaires impatients qui les conduit à des recentrages sur un soi-disant cœur de métier, faisant fi de la similitude des compétences engagées dans les différents domaines d'activité et des capacités d'apprentissage que celles-ci recèlent en vue de réorientations futures.

Le maintien d'un conglomérat technologique ne signifie pas que l'entreprise reste définitivement dans les mêmes domaines d'activité et n'est pas mobile. Il signifie que les acquisitions ou fusions comme les ventes répondent à l'exigence d'évoluer à partir de son domaine de compétences de base. Une entreprise entrera dans une nouvelle activité à condition de disposer de compétences proches de celles nouvellement requises. Elle en quittera une autre si les compétences requises dans cette dernière ont radicalement changé sous l'effet de changements des technologies ou des préférences des clients (voir encadré : « Les frontières de l'entreprise »).

Encadré 6. **Les frontières de l'entreprise**

Le slogan d'une entreprise sans usine reflète la conviction, étayée par une certaine théorie économique, suivant laquelle l'entreprise devait tendre à devenir un ensemble d'actifs échangeables avec comme perspective de maximiser la valeur des actions grâce au développement des nouvelles technologies permettant une modularité accrue des opérations de production et à la sophistication de marchés financiers réputés efficients. Cette représentation du monde de l'entreprise ne pouvait qu'aller à l'encontre de la constitution de conglomérats. Elle ignore ce qui fait les frontières de l'entreprise et ses performances de même que les conditions de leur évolution.

La diversification des activités au sein d'une même entreprise est ce qui lui permet d'obtenir des économies de gamme et de jouer aussi sur les différences de performance à caractère cyclique entre ces activités. Il y a, toutefois, une condition pour que cette stratégie soit pertinente : que les compétences mobilisées en matière de recherche-développement, de découverte des nouveaux marchés, de production et de vente soient similaires. Ce sont, d'ailleurs, ces mêmes compétences qui déterminent la mobilité de l'entreprise. Celle-ci applique des routines et ne s'aventure pas dans des activités pour lesquelles elle ne disposerait pas préalablement des compétences requises.

Caves R. et M. Porter, 1977, « From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition », *Quarterly Journal of Economics*, 91 (2): 241-261.

Nelson R. et S. Winter, 1985, An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge Mass., Harvard University Press.

Richardson G. B., 1972, « The Organisation of Industry », *Economic Journal*, 82: 883-896.

Le maintien d'un conglomérat technologique ne signifie pas non plus qu'il faille ignorer les nécessités d'externalisation, laquelle consiste alors à substituer à des relations hiérarchiques, non pas de pures relations de marché, mais des relations contractuelles à moyen ou long terme avec les fournisseurs de composants du produit final comme d'ailleurs avec des start-up créatrices de nouvelles technologies.

Les start-up, qui mettent en œuvre des innovations disruptives ou radicales susceptibles de les placer temporairement en position de monopole, sinon de concurrence monopolistique, doivent effectuer des investissements d'un montant relativement peu élevé et détiennent des actifs plus facilement redéployables. Leur efficacité dépend de l'engagement des sociétés de capital-risque qui leur apportent capitaux et compétences techniques. Ce qui est dommageable et même destructeur pour ces entreprises, ce sont des conditions de financement propres au cycle de l'innovation, qui les contraignent à rester de petite taille ou à disparaître en étant achetées par de grands groupes.

Cette lecture des processus d'innovation fait apparaître l'apprentissage et l'engagement comme autant de clés de leur viabilité. Si flexibilité il doit y avoir, elle doit

s'entendre comme la capacité à ouvrir largement la gamme des options futures de développement grâce à l'enrichissement des compétences et non comme une réaction rapide et brutale aux déséquilibres de marché. Elle passe par les décisions conjointes des différents acteurs de s'engager pour une durée relativement longue, répondant à des formes adaptées de gouvernance concernant à la fois les marchés de biens, les marchés de capitaux ou du crédit et les marchés de travail.

Les nouvelles perspectives de l'industrie française

L'évolution est allée si loin en France dans le sens du démantèlement et de la financiarisation qu'il est de toute façon illusoire d'imaginer possible un retour en arrière sous la forme de reconstitution des groupes industriels disparus. Une ré-industrialisation n'en reste pas moins possible, mais à la condition que les mêmes erreurs ne soient pas répétées.

L'industrie du futur fait aujourd'hui l'objet d'une attention particulière. Des programmes publics sont lancés pour l'aider à voir le jour dans tous les pays, y compris et même avant les autres en Allemagne. Elle est souvent définie comme porteuse d'une économie dite de la fonctionnalité qui se substituerait à une économie du produit, les services rendus par le produit étant davantage déterminants que le produit lui-même dans la demande formulée par le client qu'il s'agisse du client final ou d'un client intermédiaire.

Ce qui est parfois vécu comme un changement de paradigme, lequel n'a d'ailleurs rien de totalement nouveau quand on sait que l'on parlait de chimie de la fonction dans les années 1970, ne doit pas occulter la diversité des conceptions et stratégies possibles qui n'est pas sans rappeler la façon dont les problèmes de gouvernance ont été posés dans un passé récent. Une première conception vise à fournir des services haut de gamme sans nécessairement disposer d'une industrie nationale, sorte de *remake* de l'entreprise sans usines. Il s'agit de créer des solutions pour des produits fabriqués ailleurs et par d'autres. Une deuxième conception vise à fournir des solutions globales articulant l'amont (la production) et l'aval (les services), fondées sur une fragmentation internationale des chaînes de valeur, dans la perspective de capter au mieux la valeur créée, mais en conservant, au niveau national, une capacité de produire et d'exporter. Entre ces deux conceptions la différence est une différence d'organisation et de gouvernance. L'alternative demeure entre tendre vers une modularité de l'activité industrielle au sens large, sanctionnée par les marchés financiers, ou, au contraire, préserver des formes d'intégration verticale ou horizontale qui requièrent un actionnariat et des banquiers patients. C'est le même dilemme que celui auquel est confrontée l'industrie depuis quarante ans.

La référence à l'industrie du futur conduit certains à faire la part belle aux start-up. C'est le sens qu'il faut donner à l'initiative qualifiée de « French Tech » dont l'objectif est de mettre en valeur les capacités des nouveaux entrepreneurs. Pour louable et nécessaire que soit cette initiative, elle ne doit pas faire oublier les obstacles, non à la naissance, mais au développement de ces petites ou très petites entreprises sur le territoire national. Sont en cause, ici, les conditions de financement, l'accès au capital-risque et le degré de patience des détenteurs de capitaux, mais aussi l'articulation entre petites et grandes entreprises et la formation d'écosystèmes agglomérés susceptibles de favoriser les coopérations nécessaires entre tous les acteurs de l'innovation. En outre, rien ne serait plus trompeur au regard d'un objectif de croissance de s'en tenir à la floraison de start-up alors même que le bilan de cette activité est loin de justifier l'engouement

suscité. En d'autres termes, la renaissance viendra autant des entreprises installées que des nouveaux entrepreneurs (voir encadré : « La réalité de l'entrepreneuriat »).

Encadré 7. La réalité de l'entrepreneuriat

Prises dans leur ensemble, les nouvelles entreprises ou start-up, relevant de ce type d'entrepreneuriat vanté par les politiques, sont moins innovantes, moins productives et moins porteuses de croissance qu'il est trop souvent admis. Le succès d'un tout petit nombre de ces start-up parfaitement atypiques, devenues parfois de grandes entreprises, ne doit pas masquer le faible niveau de performance de la très grande majorité d'entre elles. L'impact de cet entrepreneuriat sur l'économie et la performance des start-up comparée à celle des entreprises installées sont souvent faibles. Cela tient, certes, à la forte turbulence dont témoigne le nombre aussi élevé de sorties du marché que d'entrées, mais aussi aux faibles gains de productivité obtenus dans certaines activités liées aux nouvelles technologies pour lesquelles il est davantage question de captation que de création de valeur.

Les données d'entreprises font, ainsi, apparaître que l'essentiel de la croissance vient des entreprises installées et procède de l'amélioration des variétés existantes de produits (des innovations incrémentales) plus que des innovations radicales. Aux États Unis les estimations concluent à une forte prépondérance des innovations incrémentales, qui ont contribué, à hauteur de 77 %, à la croissance de la productivité totale des facteurs contre seulement 23 % venant des innovations de rupture. Elles concluent, en outre, que ce sont les firmes installées qui contribuent le plus à cette même croissance, soit 87 % contre 13 % venant des firmes nouvellement créées ou entrantes.

Nightingale P. et A. Coad, 2013, « Muppets and Gazelles: political and methodological biases in entrepreneurship research », Industrial and Corporate Change, 23 (1): 113-143.

Garcia-Macia D., Hsieh C-T, et P. J. Klenow, 2016, « How destructive is Innovation », *NBER Working Paper*, 22953.

La désindustrialisation observée révèle l'incohérence advenue au sein du capitalisme français entre son organisation industrielle et son organisation financière. Le nouveau modèle financier, inspiré du modèle anglo-saxon, ne semble pas 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, certes, aux fluctuations de la demande mais plus encore aux contraintes des cycles de l'innovation dont les coûts précèdent les revenus. 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 numériques et que valoriseraient les marchés financiers.

Si redressement productif et (re)constitution de conglomérats à l'échelle nationale il pourrait y avoir, cela devra passer par l'établissement de nouvelles conditions de financement favorables à l'accroissement de la durée des engagements conjoints des parties prenantes de l'entreprise. Sont en jeu une révision de l'organisation du système bancaire, des relations de sous-traitance et des relations entre le management et les salariés. Le propos n'est pas de fluidifier encore un peu plus des relations de marché, mais d'en assurer, grâce à des engagements contractuels longs, une plus grande stabilité, seule à même de créer une information de marché partagée favorable à des choix innovateurs. Faute de quoi la désindustrialisation propre au capitalisme français se poursuivra avec à la clé des pertes de compétences et un déficit commercial extérieur structurel accentué. Les alliances passées avec d'autres entreprises pour pallier les déficits de taille et de composition du portefeuille d'activités n'ont de chance de contrarier un tel processus qu'à la condition de ne pas être diluées dans une délocalisation des pouvoirs de décision et des compétences de base.

Les start-up ne posent pas un problème véritablement différent. L'enjeu demeure de mettre en place un mode de gouvernance et des mécanismes de financement en rapport avec le problème industriel posé, celui du passage de la start-up ou de la petite entreprise à l'entreprise de taille intermédiaire. Des engagements sont nécessaires qui supposent que se développent des sociétés de capital-risque à même de soutenir techniquement et financièrement les start-up pour permettre leur croissance et, éventuellement, leur introduction en Bourse. À défaut d'un tel développement, ces start-up auront des difficultés à croître et, par la suite, à constituer l'armature d'une ré-industrialisation. Clairement, le défaut d'engagement du fait de l'insuffisance du capital-risque pourrait obérer la stratégie de ré-industrialisation fondée sur l'émergence et le développement des start-up. En outre, il n'est pas inutile de rappeler qu'il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus et que la contribution globale à la croissance et à l'emploi des start-up reste globalement limitée (voir encadré : « La réalité de l'entrepreneuriat »).

En résumé, l'industrialisation est affaire de gouvernance ou plus exactement de cohérence du système relationnel constitutif des entreprises. Il n'y a pas de modèle unique, mais différents modèles organisationnels qui ont, cependant, en commun, quand ils sont efficaces, de garantir des formes pérennes d'engagement liant entre elles les parties prenantes de l'entreprise.

Les voies de ré-industrialisation

La ré-industrialisation entendue comme la reconstitution d'un tissu productif cohérent ne peut pas être le fruit de mesures dont les effets attendus relèvent du court terme. Elle exige des mesures qui en commun d'élargir l'horizon temporel des différents acteurs des processus d'innovation.

Les voies sans issue

La politique d'abaissement des charges sur les bas salaires en vue de contenir le chômage a eu, certes, pour conséquence de préserver voire de créer des emplois non qualifiés, mais aussi d'inciter les entreprises à privilégier le travail non qualifié et à retarder des efforts nécessaires d'investissement de modernisation. Des segments importants de l'industrie française se sont ainsi trouvés pris en étau n'étant ni compétitifs en prix face aux pays émergents voire à d'autres pays européens comme l'Espagne ou la Pologne, ni compétitifs en qualité face à l'Allemagne.

La politique de rétablissement des comptes publics qui répond aux critères fixés dans les traités européens dans une situation où les taux d'intérêt sont très bas n'a pas la vertu qu'on lui prête de permettre à elle-seule une relance de l'investissement privé. Non seulement, il n'y a pas, actuellement, d'effets évidents d'éviction de l'investissement privé par la dépense publique, mais l'on ne voit pas comment des mesures restrictives aux effets multiplicateurs négatifs sur le niveau d'activité, dont tout le monde convient qu'ils sont élevés à court terme, pourraient restaurer la confiance.

La politique de réformes structurelles conçues pour accroître la flexibilité du marché du travail risque davantage de développer la précarité et d'affaiblir la demande domestique que de faciliter la mobilité professionnelle. À cet égard, l'exemple allemand ne doit pas faire illusion. Les réformes conduites ont effectivement affaibli la demande interne, un affaiblissement heureusement compensé par la hausse des exportations d'un secteur industriel peu ou pas concerné par ces mêmes réformes.

L'enjeu bancaire et financier

Les difficultés rencontrées par les grandes et petites entreprises industrielles signalent la nécessité de mieux canaliser l'épargne vers l'investissement productif synonyme d'un engagement long des pourvoyeurs de capitaux, ce dont témoigne l'exemple allemand.

Un actionnariat individuel dispersé ou le poids et le dessein d'une famille propriétaire sont une garantie de stabilité d'un tel engagement. La détention de volumes d'actions élevés par des fonds d'investissement peut, au contraire, constituer un facteur de volatilité au détriment de la durée de l'engagement.

Le financement bancaire classique présente cet avantage de permettre aux sociétés par actions de croître sans qu'il soit besoin de disperser la propriété, sans que les managers doivent se soumettre à l'activisme de fonds d'investissement ou aient à craindre des prises de contrôle hostiles. Il fournit aux entreprises les ressources nécessaires pour résoudre les problèmes de liquidité caractéristique du cycle de l'innovation. Il préserve, en principe, les intérêts de toutes les parties prenantes et participe du bon équilibre entre l'engagement et le contrôle. D'ailleurs, même aux États-Unis, les crédits bancaires représentent une part importante du financement des start-up et sont déterminants de leurs chances de survie (voir encadré : « Le financement des start-up et des PME »).

Aussi importe-t-il de recentrer le système financier sur l'intermédiation classique, spécialement sur le crédit aux entreprises, et de revenir à une forme de séparation entre les deux types d'activité, de façon à ce que l'octroi de crédits aux entreprises échappe aux conséquences des aléas indissociables de l'activité de marché (voir encadré : « Banques et marchés : un enjeu européen »).

Encadré 8. **Banques et marchés : un enjeu européen**

La position défendue par les autorités européennes est conforme à l'idée que les difficultés viendraient du poids excessif des banques dans le financement de l'activité et qu'il faudrait, en conséquence, prendre des mesures, d'une part, pour accroître la profondeur et la liquidité des marchés d'actions en les unifiant, d'autre part, pour inciter à la titrisation des crédits bancaires octroyés aux petites et moyennes entreprises.

Cette analyse oublie que la moitié des transactions sur les marchés d'actions est déréglementée à la suite de la réforme de 2007 mettant fin à l'obligation de centraliser les ordres sur un marché unique et que, sur les grandes valeurs cotées en Europe comme aux États-Unis, plus de la moitié des transactions est due au *trading* haute fréquence. En d'autres termes, elle persiste dans le déni que la volatilité des prix des titres et des volumes d'émission, loin de refléter les fondamentaux, conduit à l'aggravation du risque systémique. Elle ignore l'effet négatif des rachats d'actions visant à augmenter les cours au détriment de l'investissement et de l'innovation, pratique pourtant bien documentée dans le cas de l'économie américaine. Elle fait l'impasse sur les effets négatifs que peuvent avoir les changements dans la structure de l'actionnariat et la montée en puissance des investisseurs « activistes » sur le degré d'engagement des détenteurs de capitaux. Elle surestime l'élargissement des possibilités de financement de marché des PME *via* la titrisation.

Claeys G., 2016, « Quelle place pour les marchés financiers en Europe ? », *Revue d'Economie Financière*, 123.

Lazonick, W., 2009, « The new economy business model and the crisis of U.S. capitalism », Capitalism and Society, 4(2).

Levieuge G. et J-P Pollin, 2016, « Désintermédier : pourquoi, comment et que peut-on en attendre ? », *Revue d'Economie Financière*, 123.

Les critères usuels du crédit bancaire restent inadaptés au financement des start-up. Le recours à des fonds d'investissement spécialisés en capital-risque est nécessaire. Or le financement de ce type reste, en France, à la fois limité quant au nombre de sociétés et aux volumes engagés et assis majoritairement sur des fonds publics notamment *via* l'intervention en premier rang de la Banque publique d'investissement.

La séparation proposée entre activité de crédit et activité de marché ne consiste pas à revenir à une situation exclusivement dominée par les banques. Les marchés financiers ont leur rôle à jouer y compris dans la perspective de garantir des engagements financiers longs. Encore convient-il, non seulement, de contrarier effectivement les comportements spéculatifs à haut risque et de prévenir les effets de contagion, mais aussi de prendre ne considération le conflit entre actionnaires patients et impatients. Sans doute est-il opportun, dans cette perspective, de s'enquérir des possibilités réglementaires et institutionnelles de rendre les actionnaires patients par exemple en faisant dépendre les versements de dividendes et les droits de vote de la durée de détention des actions mais aussi en immunisant les entreprises par rapport aux aléas des marchés, en les protégeant contre les opérations opportunistes de prise de contrôle. Cette exigence de patience est déterminante des possibilités des marchés d'actions de réellement canaliser l'épargne vers l'investissement productif.

La réalité des marchés de travail

Les marchés de travail sont des lieux de réallocation des ressources, mais ce sont aussi des lieux de création de ressources nouvelles ou si l'on préfère de création de compétences et d'accumulation du capital humain. Cette dernière fonction n'est pas réductible à une recherche de flexibilité si l'on entend par là une forte réactivité des salaires aux conditions de marché et des mobilités financièrement contraintes conduisant à une polarisation des emplois qu'il serait erroné de simplement attribuer à un biais des changements technologiques. Elle suppose, au contraire, pour être correctement remplie, une forme de stabilité des engagements.

Schématiquement, il continue d'exister des marchés internes et des marchés externes de travail. Les entreprises installées, réalisant des innovations souvent incrémentales, ont intérêt à développer un marché interne de travail. Pour ces entreprises, le recours au chômage partiel, la possibilité d'échanger contractuellement, au sein de l'entreprise, un maintien dans l'emploi contre un allégement temporaire du coût salarial, l'effort interne de formation sont autant de facteurs qui leur permettent, non seulement, de faire face aux fluctuations conjoncturelles de leur activité et de leurs performances, mais surtout de sauvegarder les compétences et avec elle leur capacité d'apprentissage. Quand, en revanche, les échanges d'expériences et de compétences entre entreprises sont la clé de la compétitivité, la mobilité propre à des marchés externes de travail est bénéfique pour les entreprises à la recherche de cette mobilité externe et pour les travailleurs qui peuvent ainsi valoriser leurs compétences et obtenir des hausses de salaire.

Aussi les réformes touchant à l'emploi doivent-elles jouer sur ces deux registres : d'une part, maintenir et développer des règles qui favorisent l'accumulation de capital humain au sein l'entreprise, d'autre part, aider à la constitution des écosystèmes innovants appuyés sur des marchés « locaux » du travail caractérisés par une forte mobilité externe volontaire répondant à une forte demande de travail qualifié. De telles réformes concernent aussi bien le contrat de travail que les mécanismes de la formation professionnelle initiale et continue.

S'agissant de la formation, son objectif doit être de contrecarrer le phénomène de polarisation des emplois qui ont tendance à se distribuer entre emplois très qualifiés et rémunérations élevées et emplois peu qualifiés et faibles rémunérations. Cette polarisation a une dimension technologique, mais elle reflète, d'une part, les déséquilibres du marché du travail, la difficulté d'enrichissement des compétences des travailleurs licenciés des emplois intermédiaires, d'autre part une désindustrialisation qui pénalise la demande de nouveaux emplois intermédiaires qualifiés et correctement rémunérés.

Le rôle de l'action publique

Le rétablissement des comptes publics et la restauration des marges des entreprises ne peuvent pas à eux seuls assurer une reprise des investissements privés. Aussi la question est-elle posée de la mise en œuvre d'une politique industrielle fondée sur des aides, commandes et investissements publics conçus dans la perspective de permettre aux acteurs privés de s'engager à long terme.

En l'occurrence, il s'agit d'insister, non sur l'effet multiplicateur immédiat sur le revenu d'une hausse autonome de la dépense publique dont rien ne permet de dire qu'il sera élevé, mais sur le volume des investissements induits par cette même dépense. Il s'agit d'insister sur les effets d'entraînement plutôt que sur les effets d'éviction au demeurant peu vraisemblables dans une période de taux d'intérêt faibles.

De tels effets seront nécessairement le fruit d'un partenariat conçu de manière pragmatique entre les pouvoirs publics et le monde des affaires. Les innovations doivent beaucoup aux actions publiques sous la forme d'assistance financière ou de commandes publiques comme le montre l'expérience américaine. La politique publique doit pouvoir jouer un rôle catalyseur ce qui suppose de se dégager de l'idée de sélectionner *a priori* de futurs champions ou de nouvelles technologies pour mettre l'accent sur des mesures aptes à aider grandes et petites entreprises à créer et façonner de nouveaux marchés. Le développement d'un secteur particulier, d'une nouvelle ligne de produit ou d'une nouvelle technologie, l'entrée sur un nouveau segment de marché ne prendront place qu'à la condition que les différents protagonistes, entreprises concurrentes comme entreprises complémentaires, se meuvent en même temps, investissent de concert afin d'éviter goulots d'étranglement comme les redondances ou excès de dépenses. L'action publique doit s'inscrire dans cette perspective. Subventions ou allègements fiscaux doivent venir en appui d'écosystèmes locaux. Des fonds souverains devraient être à même de gérer un portefeuille de participations publiques avec le souci de rendre stables les engagements financiers auprès des entreprises. Les programmes publics d'investissement devraient être conçus à une échelle géographique qui permette de répondre aux préférences d'une communauté suffisamment large et de produire des effets externes suffisamment étendus. Il s'agit moins de répondre à des défaillances de marché assimilées à des barrières à l'entrée et de multiplier des aides ne faisant qu'accroître le nombre d'entreprises de petite taille aux faibles performances que de promouvoir la constitution d'un tissu industriel solide appuyé sur des relations stables entre les différents acteurs des processus d'innovation et rendre cohérent un véritable système industriel.

En conclusion, si renouveau de l'industrie il peut et doit y avoir, il repose nécessairement sur la mise en œuvre conjointe de la réorganisation du système financier, du système de formation et de l'action publique avec l'objectif de rendre les acteurs capables de se projeter à long terme ■

Pour citer ce document : Jean-Luc Gaffard, 2017,
« L'industrie française entre déclin et renouveau», *OFCE policy brief 13*, 27 mars.

Directeur de la publication Xavier Ragot
Rédactrice en chef des publications Sandrine Levasseur
Responsable de la visibilité numérique Guillaume Allègre
Réalisation Najette Moummi (OFCE).

Copyright © 2017 – OFCE *policy brief* ISSN 2271-359X. All Rights Reserved.