

## **REEQUILIBRER LES RAPPORTS DE FORCES ENTRE LES ENTREPRISES, ENJEU MAJEUR DE LA REINDUSTRIALISATION EN FRANCE**

### **Points/propositions clés :**

De manière générale, le déclin industriel français ne s'explique pas par un manque d'efforts et d'efficacité collectifs, mais par des rapports de force déséquilibrés entre les entreprises françaises.

En effet, les explications économiques « traditionnelles » de ce déclin liées au coût du travail en France, à sa productivité, sa spécialisation géographique, son effort insuffisant en matière de recherche et développement, sont toutes contestables. La France souffre il est vrai d'un positionnement sur des produits de trop faible valeur ajoutée par rapport à son coût du travail. C'est une faiblesse qui résulte du déficit d'investissement des entreprises en France puisqu'en 30 ans, le résultat brut des entreprises a presque triplé alors que les dividendes versés aux actionnaires ont été décuplés.

Nonobstant ce manque d'investissement, la France aurait intérêt à opter, afin de renforcer sa compétitivité, pour une stratégie industrielle fondée sur la flexibilité et la diversité d'une production industrielle associée à des services de haute valeur ajoutée. Mais il est avant tout indispensable d'agir sur les rapports de force économiques caractéristiques du capitalisme français.

Aujourd'hui, c'est une évidence pour tous que les entreprises susceptibles de créer de l'emploi en France sont les ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire) et les PME. Or, leur développement est entravé par leur manque d'indépendance puisque 9 sur 10 appartiennent à un grand groupe. Plus précisément, 6 sur 10 appartiennent à un groupe français et 3 sur 10 à un groupe étranger. La moitié des salariés des ETI sous contrôle étranger travaillent dans l'industrie. Or, la nationalité du capital et la taille des entreprises influent sur la localisation des entreprises. Ainsi, alors que l'industrie française pèse environ la moitié de l'industrie allemande, elle investit deux fois plus à l'étranger que l'industrie allemande, caractérisée par le contrôle du capital de ses nombreuses PME par des familles allemandes. A contrario, le capital des entreprises du CAC 40, qui ont largement recours au financement sur les marchés financiers internationaux, est fortement internationalisé puisqu'il est à 46% détenu par des actionnaires étrangers. Cela explique en partie pourquoi ces entreprises investissent largement à l'étranger, au-delà de leur importance qui leur permet plus facilement de mettre les territoires en concurrence avec la mondialisation économique. Leur puissance leur permet aussi de bloquer le développement des PME-ETI concurrentes, qui peinent à accéder à des financements bancaires. Enfin, le dialogue avec les pouvoirs publics pour nouer des « pactes de responsabilité », est incompatible avec la logique des marchés financiers.

Ces choix d'investissement à l'étranger et en particulier dans les pays à bas coût de production ne profitent pourtant qu'en partie aux consommateurs. On estime ainsi que

40% des entreprises de biens de consommation qui ont délocalisé n'ont pas répercuté dans les prix les gains obtenus sur les coûts de production.

Les pouvoirs publics ont estimé en 2012 qu'il faudrait 100 milliards d'euros (Md€) investis dans le capital des grandes entreprises françaises pour qu'elles retrouvent des marges de manœuvre face aux investisseurs étrangers (cf la note « Le deuxième pilier du civisme économique : l'épargne »). Parfois aussi, des nationalisations temporaires opérées par l'Etat d'entreprises stratégiques s'avèrent opportunes, lorsque leur activité est économiquement viable mais que l'actionnaire majoritaire ferme des usines dans le cadre d'une stratégie purement financière.

Le contrôle public du capital des entreprises est un levier important pour influencer la gouvernance des entreprises, mais il en existe d'autres. Le droit et la fiscalité peuvent aussi permettre de rééquilibrer les rapports de force entre grandes entreprises et PME. Ce rééquilibrage vise à donner plus de poids aux fournisseurs face à leurs grands donneurs d'ordre, afin qu'ils puissent dégager des ressources pour développer leurs entreprises et préserver l'emploi. Il vise aussi, en faisant payer aux grands groupes la charge fiscale qu'ils doivent acquitter, et qu'ils minorent par des stratégies d'optimisation fiscale, à donner des ressources à l'Etat pour qu'il puisse faciliter le développement des PME ETI à fort potentiel, par l'octroi de crédit et la prise de participation au capital.

### **Le déclin industriel français ne s'explique pas par des efforts et une efficacité collectifs insuffisants**

#### **Il est illusoire de croire qu'un effort massif sur la recherche et l'innovation suffirait à sortir du déclin industriel**

Le développement du secteur tertiaire, les gains de productivité réalisés grâce au progrès technique, et la nouvelle division internationale du travail entre pays émergents et pays occidentaux, sont les causes principales de la désindustrialisation constatée en France. Celle-ci est massive et avait commencé bien avant la crise mondiale de 2008, à partir de laquelle elle s'est encore accélérée. De nombreuses études portant sur les politiques à mener pour enrayer le déclin industriel ont été conduites à partir des années 90.

Les études présentent toujours un plaidoyer en faveur de l'innovation et de la recherche et développement (R et D), qui part d'un constat : à un peu plus de 2% du PIB (2.26% en 2010), les dépenses de R et D seraient trop faibles en France. Elles sont en effet encore loin de l'objectif fixé en 2002 au sommet européen de Barcelone : 3% du PIB en 2010. Plus faibles que celles de l'Allemagne mais aussi des Etats-Unis (2.8%), du Japon, de la Corée du sud, d'Israël, de la Finlande, de la Suède et du Danemark, tous au-dessus de 3% (mais la France fait mieux que le Royaume Uni et les pays du sud de l'Europe).

Pourtant, les entreprises industrielles françaises consacrent souvent une proportion de leur chiffre d'affaires à la R et D plus importante que leurs homologues américaines ou allemandes. La R et D privée apparaît faible au regard de l'économie française car l'industrie ne représente que 10% de son PIB (contre 20% en Allemagne) alors que l'industrie concentre 84% de l'effort de recherche en France. La France souffre d'un poids beaucoup plus faible des secteurs de haute et moyenne technologie dans son économie que les Etats-Unis par exemple. Ce serait donc avant

tout la structure du tissu productif qui serait en cause, et non la faiblesse des aides à l'innovation.

Il existe des dispositifs pour stimuler la R et D, notamment le CIR (Crédit Impôt Recherche), considérablement renforcé en 2008 : la réduction d'impôt atteint désormais 30% des dépenses de R et D jusqu'à 100 millions d'euros et 5% au-delà. Les plus grandes entreprises récupéraient un tiers du CIR en 2009. Mais l'incitation fiscale ne suffit pas par elle-même à stimuler l'investissement dans la R&D. Au lieu d'exercer un effet de levier, l'argent public se substitue en partie à l'effort des entreprises, les aides publiques peuvent atteindre jusqu'à 70% du coût d'un projet de R et D.

Il serait donc illusoire de penser qu'un effort massif de formation et de recherche suffirait à rendre à la France sa compétitivité économique face à ses concurrents. Tous les pays émergents forment, cherchent et innovent. Il faut certes investir autant en R&D que nos principaux concurrents, mais aussi remettre en question l'ouverture de notre économie car le coût d'ajustement à la mondialisation est devenu prohibitif.

### **L'explication n'est pas à rechercher dans le niveau de productivité et seulement partiellement dans le coût du travail**

Pour certains économistes, hors CAC 40, la France est aujourd'hui le pays industriel dont le secteur productif est le moins rentable. Le niveau d'autofinancement des sociétés non financières est nettement insuffisant, ce qui explique les mesures du gouvernement pour diminuer le coût du travail pour les entreprises.

Les difficultés de compétitivité de la France sont-elles dues à une insuffisante productivité du travail ?

La durée du travail est relativement faible en France par rapport à la moyenne mondiale et européenne, mais la productivité horaire y demeure élevée. Toutefois, dans les pays où l'on travaille plus, le marché du travail accueille des personnes dont la productivité est plus faible. Par exemple, les Etats-Unis ont une productivité comparable à celle de la France mais, en situation économique normale, même les personnes dont la productivité est faible occupent un emploi, alors que la France exclut du marché du travail les jeunes, les seniors, et les salariés les moins qualifiés en général. En fait, en matière de productivité, la France se situe dans la moyenne des pays européens.

Des politiques de baisse du coût du travail sont appliquées depuis une vingtaine d'années par les gouvernements successifs, sans parvenir pour autant à éviter le déclin économique de la France. Le coût du travail pose problème dans les secteurs où le dumping social est particulièrement important (comme dans les abattoirs bretons par exemple), et surtout pour les biens de faible valeur ajoutée. Mais plus généralement, une baisse du coût du travail n'a des effets sensibles qu'à partir d'un niveau important, qui devient insoutenable pour le pouvoir d'achat des salariés ou le financement de la protection sociale. Les baisses de cotisations sociales n'affectent en effet qu'une partie du coût du travail, qui lui-même ne détermine qu'une partie du coût de production, qui lui-même n'est pas le seul facteur de compétitivité des entreprises. Le coût du travail peut y jouer un rôle important, mais tout dépend de la

taille des entreprises, de leur environnement concurrentiel et de leurs produits. Or, il n'est pas possible d'opérer des baisses ciblées du coût du travail.

### **Les incitations fiscales de l'Etat, principal instrument de la politique industrielle, se sont révélées peu efficaces**

L'insuffisance du capital-investissement en France et en Europe par rapport aux Etats-Unis est un handicap pour notre économie. De ce point de vue, en Europe, et notamment en France, le rendement du capital-investissement, avant prise en compte des avantages fiscaux, est largement inférieur à celui des États-Unis sur les phases les plus précoces du développement des entreprises. Une étude sur les taux de rendement des investissements réalisés de 1988 à 2009 indiquait que la performance du capital-risque était en moyenne négative en France et pratiquement nulle en Europe.

La présence d'incitations fiscales à l'entrée dans le capital d'entreprises innovantes paraît ambiguë : elle garantit un rendement minimal à l'investisseur mais, ce faisant, amène à qualifier toute une série d'investissements économiquement peu rentables. Et surtout, elle ne résout pas la question de fond de la rentabilité des placements, largement conditionnée par la possibilité qu'ont les investisseurs de liquider à terme leurs investissements dans de bonnes conditions sur un marché secondaire.

Développer les circuits des business angels supposerait d'orienter les particuliers à haut patrimoine vers l'investissement direct à forte implication personnelle de l'investisseur. Or les incitations fiscales françaises attirent plutôt ces particuliers vers les circuits de financement indirects, moins risqués, et destinés à l'optimisation fiscale.

### **Notre déclin industriel s'explique avant tout par les rapports de force économiques : la dépendance des ETI à l'égard des grands groupes et le contrôle étranger de leur capital**

#### **L'emploi est créé par les ETI, mais les grands groupes dominent l'économie française**

*(les lignes suivantes sont extraites d'analyses et données d'un numéro du magazine alternatives Economique consacré à l'état de l'industrie française. Des conséquences sur la nécessité du patriotisme économique ne figurent pas dans l'article mais en sont déduites).*

« Les ETI (entreprises de 500 à 5000 salariés) sont considérées comme possédant la taille critique pour pouvoir innover et exporter, tout en demeurant suffisamment petites pour que leur organisation facilite l'émergence et le développement de produits nouveaux, à forte valeur ajoutée.

La focalisation du débat sur la taille des entreprises françaises (comparées au Mittelstand Allemand) occulte une partie des problèmes de l'industrie française. En France, les ETI emploient autant de salariés que les grandes entreprises, même si la France compte environ 4600 ETI et l'Allemagne environ 10 000. **Mais en France, seulement 1 ETI sur 10 est constituée d'une seule entité juridique, c'est-à-dire véritablement**

**indépendante [source INSEE]. 6 sur 10 appartiennent à un groupe français. Et 3 sur 10 font partie d'un groupe étranger. Les ETI et beaucoup de PME ne sont donc qu'une forme du développement pris par les grands groupes. L'octroi d'aide à ces entités sans autonomie décisionnelle a donc peu de chances d'être efficace. D'autant que beaucoup d'ETI industrielles sont sous contrôle étranger (51% de leurs salariés travaillaient dans l'industrie selon une fiche de l'INSEE de 2013).** Les premières ETI françaises en termes d'emploi concernent le commerce de véhicules automobiles, le transport routier, les hypermarchés et le nettoyage, contribuant par conséquent peu à équilibrer la balance commerciale. Enfin, contrairement aux idées reçues, les ETI les plus performantes et les plus innovantes appartiennent souvent à un groupe. Ce qui signale la difficulté pour des entreprises indépendantes à accéder à des financements leur permettant de se développer.

Ce qui fait l'originalité du Mittelstand allemand et l'importance de son rôle économique, c'est un ensemble de caractéristiques, parmi lesquelles le contrôle familial du capital et le modèle social de la cogestion comptent au moins autant que la taille. Il faut s'intéresser aux problèmes de financement et de transmission que peuvent connaître les ETI qui sont à la fois industrielles et indépendantes. Et ne pas en attendre de miracles à court terme sur le plan macroéconomique, compte tenu de leur faiblesse numérique. » Il est donc essentiel d'influencer la stratégie de développement des grands groupes.

En effet, alors que l'industrie française pèse environ la moitié de l'industrie allemande, elle investit pourtant en moyenne plus de deux fois plus à l'étranger. Difficile de ne pas voir de lien de cause à effet lorsqu'on sait qu'avec 45% du capital des entreprises du CAC 40 détenus par des investisseurs étrangers, la France est l'un des pays où ce ratio est le plus élevé.

Un récent rapport parlementaire souligne que les entreprises françaises ont majoritairement choisi de délocaliser en globalité le processus de production et de réimporter, le cas échéant, le produit final, alors que les entreprises allemandes contrôlent mieux ce processus dans le cadre de délocalisations verticales. L'Allemagne a délocalisé bien avant la France : ses entreprises pratiquent depuis 1958 une stratégie de division du travail dans les pays d'Europe centrale et orientale. Cette caractéristique se combine avec le fait que l'Allemagne est plutôt spécialisée dans les biens d'équipement, les biens intermédiaires et les machines-outils, qui sont des biens très sensibles à la croissance mondiale, ce qui donne un fort avantage à ses exportations.

En Allemagne, la taille des entreprises distributrices et fabricantes est relativement comparable, ce qui les a poussées à coopérer. Ainsi en Allemagne, un accord tacite a été passé entre les fabricants et les distributeurs afin que les seconds se fournissent à plus de 60% auprès des premiers, ce qui n'a pas été possible en France.

**Les délocalisations obéissent aussi au comportement de marge des entreprises. Le différentiel entre le coût de production des pays à bas salaires et le coût de production en France passe essentiellement dans la marge. Environ 40% des entreprises de biens de consommation qui délocalisent adopteraient ce type de comportement.** Enfin, officiellement, et sachant que la création de filiales à l'étranger obéit beaucoup à des pratiques d'optimisation fiscale, les entreprises du CAC40 réalisent 72% de leur chiffre d'affaire hors de France.

C'est la financiarisation des stratégies des entreprises qui pousse à la désindustrialisation, notamment lorsque des exigences de rentabilité excessives poussent à l'abandon d'activités économiquement viables. Les deux puissants

moteurs de ce phénomène de financiarisation sont l'adoption de stratégies de croissance externe et l'alignement des intérêts des managers sur ceux des actionnaires. Cette financiarisation s'est surtout développée en France à la fin des années 80, lorsque les grandes entreprises ont fait appel aux marchés financiers et aux investisseurs pour financer leurs opérations de croissance externe.

**La conséquence de cette financiarisation est qu'en 30 ans, le résultat brut d'exploitation des entreprises a été multiplié par un peu moins de 3, tandis que les dividendes l'ont été par plus de 10, d'après le rapport Cotis sur l'évolution de la valeur ajoutée.**

Il apparaît ainsi clairement que le capitalisme en France ces dernières décennies a été marqué par un double mouvement : de baisse de l'investissement et de hausse de coût du capital sous la forme du poids croissant des dividendes versés.

### **Un rééquilibrage des rapports de force économique permettrait de dégager les ressources nécessaires à la reconquête industrielle**

Ce rééquilibrage passe principalement par :

- la modification du droit des actionnaires minoritaires, pour permettre aux PME d'ouvrir leur capital aux grands groupes sans mettre en danger leur développement.
- la renationalisation partielle du capital des grandes entreprises de secteurs stratégiques pour l'économie, par l'importance des emplois qu'ils représentent, leur intérêt pour la défense nationale, etc...
- le changement de gouvernance des entreprises pour améliorer les relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants.
- une fiscalité sur les bénéficiaires plus juste et la lutte contre les pratiques d'optimisation fiscale des grandes entreprises.

a) la modification du droit des actionnaires minoritaires

*(extrait d'un rapport parlementaire)*

« Afin d'inciter au placement de l'épargne dans les petites et moyennes entreprises et dans les entreprises de taille intermédiaire, il serait souhaitable de clarifier et d'adapter les droits des actionnaires minoritaires.

Nombre de ces entreprises écartent en effet le recours au marché pour financer leur développement en raison du refus de leurs dirigeants d'en abandonner tout ou partie du contrôle. Les PME de croissance, faute d'accès à des fonds propres suffisants, n'ont souvent d'autre choix avant d'atteindre la taille critique d'ETI que de se laisser racheter par de grands groupes au risque de conduire à bref délai à un arrêt rapide du développement de l'innovation.

Une évolution du droit des actionnaires de PME paraît donc souhaitable et devrait s'inspirer de la situation outre-rhin. Le droit allemand des sociétés non cotées régit les rapports entre les grandes sociétés et les sociétés de petite et moyenne taille dont elles deviennent actionnaires en tenant compte, notamment, de l'existence des groupes de sociétés de fait.

Distinct du régime applicable au groupe contractuel de sociétés, le dispositif a pour principale vocation d'encadrer la situation de dépendance des PME/ETI vis-à-vis de leur actionnaire majoritaire, c'est-à-dire la situation où, d'une quelconque manière, ce dernier prend des mesures ou exerce une influence susceptible d'être préjudiciables pour la société.

Lorsque la relation de dépendance est reconnue, une série de règles protectrices des intérêts de la société dépendante et de ceux de ses actionnaires minoritaires s'applique.

Tout d'abord, il est fait obligation à l'actionnaire majoritaire de réparer le préjudice qu'il cause à la société dépendante en prenant une décision contraire à ses intérêts.

En outre, à défaut de juste réparation, le droit allemand offre un recours en responsabilité contre l'actionnaire dominant non seulement à la société dépendante mais aussi aux actionnaires minoritaires, ces derniers pouvant agir au nom de la société pour réparer le préjudice social comme en leur nom propre pour réparer leur préjudice personnel.

Enfin, le droit allemand prévoit l'obligation pour le dirigeant de la société dépendante d'élaborer un « rapport annuel de dépendance », sous peine de mise en jeu de sa responsabilité personnelle.

Extrêmement dissuasif, ce dispositif juridique a prouvé son efficacité Outre-Rhin. En effet, on constate un nombre extrêmement faible de recours en responsabilité émanant soit des sociétés placées sous l'influence capitalistique de grands groupes, soit de leurs actionnaires minoritaires.

Ainsi, étant à l'abri des décisions préjudiciables de leur actionnaire majoritaire, l'autonomie entrepreneuriale des PME/ETI est préservée. Elles ne craignent donc pas d'ouvrir leur capital aux grands groupes et peuvent plus facilement poursuivre leur développement, à l'inverse des PME/ETI hexagonales. Dès lors, l'on ne s'étonne pas que les ETI soient deux fois plus nombreuses en Allemagne qu'en France. »

#### b) la renationalisation partielle du capital des grandes entreprises de secteurs stratégiques

C'est une idée à contre-courant de la tendance d'aujourd'hui, où la crise grave que nous vivons incite plutôt à faire appel aux capitaux étrangers pour renflouer nos entreprises, comme PSA et son alliance avec un constructeur chinois. Déjà avant la crise de 2008, l'Etat vendait ses participations au capital d'entreprises en raison de son endettement élevé. Personne n'a oublié les coûteuses nationalisations opérées par la gauche à son arrivée au pouvoir en 1981, ni surtout le fiasco des placements de la banque publique du crédit Lyonnais. La propriété publique du capital ne fait pas disparaître les risques économiques, comme celui de faire face à la concurrence des pays à bas coût de main d'œuvre, et entraîne donc le risque de gaspiller l'argent public pour soutenir des entreprises peu compétitives face à la concurrence. Néanmoins, l'histoire économique récente a montré, notamment avec l'exemple des pratiques de Mittal dans la sidérurgie, que des destructions d'emplois non justifiées économiquement auraient pu être évitées si l'Etat avait disposé d'une minorité de blocage au sein du conseil d'administration. De plus, le droit de l'Union européenne est neutre au regard de la propriété des entreprises, alors qu'il est très restrictif sur les aides d'Etat accordées aux entreprises au nom du concept de concurrence libre et non faussée. Le contrôle public du capital des entreprises est donc l'un des rares leviers qui restent aux pouvoirs publics pour mener des politiques économiques. Certes aujourd'hui, il existe trop de difficultés économiques pour s'engager résolument dans la voie des nationalisations temporaires, c'est-à-dire le contrôle des entreprises viables le temps de trouver un repreneur. Mais si l'on se place dans une perspective de plus long terme et de reprise économique, la France aurait intérêt à disposer de minorités de blocage dans des secteurs stratégiques, et à limiter ou

même interdire les investissements étrangers dans les secteurs très sensibles, comme le font d'autres pays tels que l'Allemagne.

c) L'amélioration des relations entre donneurs d'ordre et sous-traitants

Le gouvernement a créé des comités de filière destinés à améliorer le dialogue entre donneurs et sous-traitants, qui les accusent d'exercer une pression excessive à leur encontre. Des contrats de filière ont aussi été créés et consistent à échanger des modifications de réglementation contre des engagements en termes d'emplois. Mais les effets d'un rééquilibrage des rapports de force entre donneurs d'ordre et sous-traitants ne sont en revanche pas encore perceptibles. Chaque secteur d'activité possède ses spécificités et appelle donc des solutions qui lui sont propres pour procéder à ce rééquilibrage. Ainsi, la problématique du secteur de l'agro-alimentaire où les fabricants sont trop nombreux face aux centrales d'achat des 6 distributeurs en France, est différente d'un secteur comme l'automobile confronté à une forte concurrence mondiale et un manque de débouchés en Europe.

Toutefois, une mesure générale peut être proposée pour améliorer la collaboration entre donneurs d'ordre et sous-traitants. Elle consiste à intégrer la qualité de cette collaboration parmi les critères de notation de la Responsabilité Sociale des Entreprises afin de constituer un critère de sélection de leurs placements pour les investisseurs et épargnants. L'objectif serait de faire pression sur les entreprises donneurs d'ordre pour qu'elles développent des relations satisfaisantes avec leurs sous-traitants, qui feraient l'objet d'une normalisation et d'une certification à l'image de ce que pratique l'Allemagne.

*Ci-dessous un extrait d'un rapport de la Chambre de commerce et d'industrie publié en septembre 2012 :*

" A contrario de la France, la stratégie allemande repose également sur la volonté de nouer des relations de qualité avec leurs réseaux de partenaires et de sous-traitants. Les grands groupes privilégient des collaborations dans la durée avec leurs fournisseurs. L'Allemagne part, en effet, du principe que tout produit de qualité exige une chaîne de production saine, dont chaque maillon doit tirer un bénéfice. Par ailleurs, l'image de marque des produits allemands s'appuie fortement sur leur respect de normes. La normalisation fait ainsi partie intégrante de la stratégie et de la politique de développement des entreprises outre-Rhin. C'est un critère de réussite à l'exportation. Cet attachement à la norme se traduit dans certains cas par des exigences spécifiques de certification obligatoire à l'entrée du pays qui peuvent être assimilées à une barrière à l'entrée pour les produits étrangers ".

d) une fiscalité sur les bénéfices plus juste et une lutte contre l'optimisation fiscale

Il est de notoriété publique que, grâce aux niches fiscales sur l'impôt sur les sociétés, les grandes entreprises paient moins d'impôts que les PME.



Malheureusement, la principale niche fiscale de l'impôt sur les sociétés relève du droit de l'Union européenne et s'impose donc à la France. Elle se rattache au régime des sociétés mères et filiales et au régime d'intégration fiscale. Ces régimes ont vocation à appréhender globalement le bénéfice des groupes de sociétés, après compensation des bénéfices et pertes des différentes composantes des groupes. Ainsi, avec le régime de l'intégration fiscale, l'assiette de l'impôt est constituée de la somme algébrique des résultats des sociétés appartenant au périmètre d'intégration fiscale (la société mère est redevable de l'impôt pour l'ensemble de ses filiales situées dans ce périmètre), après un retraitement destiné à éliminer les effets fiscaux des opérations intragroupes. Le régime des sociétés mères et filiales permet quant à lui d'éviter la double imposition des bénéfices distribués par une filiale à sa société mère (imposition de la filiale, puis imposition de la société mère dont le bénéfice imposable inclut les dividendes reçus de la filiale). Il permet ainsi aux sociétés mères de déduire les dividendes reçus de leurs filiales de leur résultat fiscal.

Si ces régimes ont bien une justification économique, il n'en demeure pas moins qu'ils permettent des pratiques d'optimisation fiscale, qui ont contribué à faire chuter le produit de l'impôt sur les sociétés dans l'Union européenne. En France particulièrement, **le ratio impôt sur les sociétés/PIB est inférieur à la moyenne européenne** grâce au caractère avantageux des modalités de déduction des amortissements et des charges financières.

Il reste quand même quelques marges de manœuvre pour réduire les niches fiscales, par exemple celle qui permet de déduire les déficits réalisés à l'étranger ou les charges d'une filiale. **Un plafonnement des charges financières déductibles, en limitant l'avantage fiscal à un pourcentage du bénéfice, à l'image de ce que fait l'Allemagne, est aussi envisageable.** Il serait aussi possible de supprimer le bénéfice mondial consolidé, obtenu sur agrément par quelques très grandes entreprises, et qui permet de déduire de l'impôt sur les sociétés de la maison mère les impôts payés par les filiales à l'étranger. Il serait aussi possible de lutter dans une certaine mesure contre la manipulation des prix de transferts entre filiales, qui permet justement de localiser indûment les impôts dans les pays d'implantation à la fiscalité la plus avantageuse, et non en fonction de l'activité réelle. L'OCDE a en effet défini des standards à respecter dans la pratique des prix de transferts. Il conviendrait donc que les services de contrôle fiscal soient renforcés, ou même simplement plus actifs et transparents sur leur lutte contre la fraude fiscale des grandes entreprises.

Enfin, sous réserve de résoudre les problèmes techniques qu'elle soulève, il faudrait que soit mise en œuvre la modulation de l'impôt sur les sociétés selon que les bénéfices sont réinvestis dans l'appareil de production ou redistribués sous forme de dividendes aux actionnaires. Promise par Nicolas Sarkozy en 2007 puis François Hollande en 2012, celle-ci n'a toujours pas été mise en place. Or, cette mesure est loin d'être anecdotique : d'après l'économiste Philippe Askenazy, le taux de redistribution des dividendes nets des entreprises non financières avait atteint en 2011 le chiffre de 9% contre 4 à 5% il y a 10 ans.

L'augmentation de la pression fiscale n'inciterait certes pas davantage les grandes entreprises à investir en France, mais permettrait au moins de constituer une réserve pour financer le développement des PME à fort potentiel.

## **Une stratégie industrielle fondée sur la diversification et la flexibilité doit être enclenchée**

### **Miser sur le contenu en services de la production industrielle**

*(les paragraphes suivants reprennent des extraits d'une note de l'OFCE intitulée : « quelle politique industrielle dans la mondialisation ? »)*

« Il s'agit de conduire une politique industrielle qui modifie la structure de la spécialisation du pays. Cette ré-industrialisation doit s'effectuer autour d'activités nouvelles, créatrices de croissance, plus adaptée à la demande interne et mondiale. Ces activités nouvelles doivent être génératrices d'externalités positives et d'effets de diffusion dans l'ensemble du tissu industriel. Il ne s'agit pas d'envisager une politique industrielle dirigiste qui décide *ex ante* des activités futures, mais plutôt de définir une politique qui autorise et incite à la création d'activités et de gammes nouvelles. C'est en effet en dégageant une valeur ajoutée (par travailleur) plus importante que les termes de l'échange deviendront plus favorables. Une telle politique, menée avec succès, ne peut cependant pas garantir un solde net d'emplois créés positif. Rien ne dit que les nouvelles activités auront un contenu en emplois supérieur aux activités sur le déclin.

Aujourd'hui, les avantages comparatifs des pays occidentaux – et donc de la France – se situent dans la valeur en services de leur production industrielle, qu'il s'agisse de services privés (R&D, marketing, organisation, réseaux d'approvisionnement, réseaux de distribution) ou de services issus des biens publics (infrastructures, sécurité des approvisionnements, coût de transport, homogénéité des normes, durabilité environnementale des processus, sécurité sanitaire, etc.).

Afin de conforter, voire d'améliorer, les avantages comparatifs des économies occidentales, il convient donc de se concentrer sur le contenu en service de la production. C'est en effet par la valeur ajoutée en service que la production manufacturière européenne se caractérise : conception, distribution, SAV, sécurité, contrôle, fiabilité, durabilité, qualité écologique, sont autant de savoir-faire tertiaires qui singularisent les compétences des vieux pays industrialisés. La prescription de politique économique est immanquablement l'investissement dans le capital humain et l'éducation.

Certes, cette prescription est éprouvée, mais ici elle n'est plus privilégiée pour ses seuls effets sur la productivité des entreprises. Elle se justifie prioritairement parce qu'elle inscrit durablement la trajectoire de la spécialisation productive vers ces services à haute valeur ajoutée, donc vers une économie des savoirs aux déclinaisons multiples : savoir-inventer, savoir-innover, savoir-faire, savoir-vendre, savoir-distribuer, etc. Ces savoirs sont a priori pertinents pour tous les secteurs, ceux de haute technologie certes, mais également pour les secteurs réputés de basse technologie. »

### **Conserver une production géographique et sectorielle diversifiée**

La question du degré de spécialisation industrielle visé est délicate. D'un côté, une trop faible spécialisation est sous-optimale car elle ne permet pas d'atteindre les masses critiques nécessaires sur le plan de la compétitivité. De l'autre, une trop forte spécialisation est également à éviter car un degré minimal de variété et de redondance est nécessaire pour produire les résultats scientifiques et alimenter le potentiel d'innovation à long terme, dans un monde où les trajectoires d'innovation sont de plus en plus multiples et entrecroisées. À cet égard, tout dépend sans doute de la taille du territoire en question car une région de faible dimension est beaucoup plus contrainte de se spécialiser qu'un pays de grande ampleur, qui a au contraire

intérêt à préserver une structure relativement diversifiée. Il importe de préserver une certaine diversité d'explorations technologiques afin de ne pas se retrouver hors jeu en cas de mauvais choix. Une coordination européenne est sans doute nécessaire avec la création de pôles d'excellence européens d'industrie et de recherche.

Il est nécessaire aussi de diversifier les activités industrielles dans les territoires. Lorsque des territoires sont touchés par les difficultés d'un secteur industriel, la ou les fermetures d'usines qui en découlent entraînent de nombreuses autres destructions d'emplois dans les services (services aux industries, commerces, ...).

Aujourd'hui, la spécialisation de la France est généraliste, ce qui ressemble plus à un atout qu'à un problème, même si son territoire apparaît bien petit au regard des géants économiques tels que la Chine et les Etats-Unis. Ci-dessous un extrait du compte-rendu d'un colloque portant sur « la croissance de demain » démontre que les problèmes de compétitivité de la France ne résident pas dans sa spécialisation productive.

« Les parts de marché mondiales de la France durant la dernière décennie ont diminué. La méthode standard pour observer ce phénomène consiste à distinguer la marge extensive et la marge intensive. La marge extensive correspond à l'évolution du nombre de marchés (pays et produits) auxquels s'adressent les exportateurs ; la marge intensive correspond à la valeur exportée sur chaque marché unitaire. Les chiffres montrent que la marge extensive pour la France diminue légèrement par rapport à celle de l'Allemagne, mais est globalement stable depuis 10 ans. Par contre, la marge intensive de la France est en érosion ; d'autres pays ont connu la même évolution.

La première explication possible est le prix. Or, l'évolution des prix en France et en Allemagne n'a pas divergé depuis 2000, bien que les prix à l'exportation aient augmenté. Cela nous amène au hors-prix, et l'on invoque souvent le mauvais positionnement des exportateurs français, qui interviendraient dans des pays ou des secteurs peu dynamiques. Mais cette explication ne tient pas non plus. En effet, lorsque l'on observe la demande mondiale adressée aux exportateurs en France et en Allemagne, on s'aperçoit que l'évolution a été plus favorable en France, malgré un effondrement en 2009. L'analyse par secteur n'est pas concluante non plus. Les mauvaises performances à l'exportation de la France peuvent donc s'expliquer de deux manières. La première n'est pas la compétitivité-prix mais la compétitivité-coûts : bien que les prix évoluent de manière identique, l'évolution des coûts peut diverger, ce qui a un impact sur la marge, qui peut par exemple être utilisée dans la recherche et développement. La deuxième explication est la compétitivité hors-prix. »

En résumé, les coûts de production sont plus élevés en France que chez nombre de ses principaux concurrents. Comme les entreprises doivent maintenir des prix compétitifs, elles réduisent leurs marges et donc leur capacité d'investissement, nécessaire au maintien d'une forte valeur ajoutée des produits (compétitivité hors prix). Nous avons vu aussi que les PME sous-traitantes subissaient une forte pression sur leurs prix par les grandes entreprises donneurs d'ordre, et qu'une part croissante des bénéfices était versée aux actionnaires, au lieu d'être réinvestie. L'enjeu de la politique industrielle est donc bien de modifier la gouvernance des entreprises et les rapports de force entre elles, plutôt que de privilégier tel ou tel secteur d'activité. Il est néanmoins permis de supposer que les domaines d'activité dynamiques sont et seront ceux qui répondent à une série d'attentes sociétales en matière de santé, de vieillissement de la population, d'environnement et en particulier d'énergie, de loisirs.

Pour dépasser la frontière technologique et inventer de nouveaux biens, services, procédés ou technologies qui n'existent pas encore, la France possède de nombreux atouts : ses capacités d'ingénierie, son système éducatif généraliste, ses

infrastructures de qualité. Le déclin n'est pas une fatalité, la reconquête industrielle est possible.