

Le « protectionnisme intelligent » est une imposture

8 arguments contre les idées fausses du Front National

Emmanuel COMBE

*Professeur de sciences économiques à l'Université de Paris 1
Professeur affilié à ESCP Europe*

Jean-Louis MUCCHIELLI

*Professeur des Universités, agrégé es sciences économiques
Ancien directeur du Pôle d'économie internationale de la Sorbonne
(Paris 1) et directeur du Master de Stratégie industrielle (Paris 1)*



RÉSUMÉ

Le retour au protectionnisme à l'encontre des pays à bas coût constitue aujourd'hui l'un des arguments phares du programme économique du Front National. De manière assez habile, le Front National prend soin de présenter son discours sous un jour « éclairé », en évoquant un « protectionnisme intelligent », ciblé sur certains produits et pays.

Mais **ce protectionnisme new look repose sur un constat factuel erroné** : les pays à bas coût ne sont pas la cause principale de notre déficit commercial, qui est beaucoup plus important avec nos partenaires de la zone Euro. Un seul chiffre : en 2013, le déficit bilatéral de la France avec l'Allemagne et la Belgique réunis est supérieur à celui avec la Chine, soit 23 milliards d'euros !

De même, **le déclin de l'emploi industriel en France ne s'explique pas d'abord, comme le croit le Front National, par des délocalisations « massives »** ni par l'ouverture au commerce avec les pays à bas coût. Les enquêtes INSEE montrent que seulement 4,2% des entreprises françaises ont procédé à des délocalisations sur la période 2009-2011. L'impact des délocalisations sur l'emploi reste assez limité, de l'ordre de 20 000 emplois entre 2009 et 2011, soit 7000 emplois par an.

Au-delà de ces approximations factuelles, le « protectionnisme intelligent » du FN appelle plusieurs critiques de fond :

- Une politique protectionniste repose sur une forme d'inconscience, en postulant que des partenaires commerciaux comme la Chine ne réagiront pas à une politique de fermeture : c'est oublier que le commerce marche dans les deux sens et que **les représailles se feront sentir très vite !** La Chine représente en 2013 notre 6^{ème} partenaire, soit 6% de nos exportations en valeur, alors que la France ne figure pas parmi les vingt premiers clients de la Chine : nous serions donc les grands perdants d'une guerre commerciale.
- **Les emplois créés ou sauvés dans les industries protégées seront détruits ailleurs**, dans les industries qui vont devoir payer plus cher leurs produits intermédiaires. Les études économiques sur données



américaines montrent un coût par emploi sauvé astronomique, avoisinant parfois le million de dollars. Sans parler des effets sur les ménages qui devront régler la facture en termes de pouvoir d'achat sacrifié dès lors qu'ils devront acheter des produits importés : **une étude du CEPII estime le surcoût par ménage et par an à 1270 euros.**

- Le Front National veut empêcher la prise de contrôle d'entreprises françaises par des capitaux étrangers, au nom du « patriotisme économique ». Sur le principe, il n'est pas anormal qu'un pays exerce un droit de regard sur le rachat de ses entreprises, lorsqu'elles opèrent dans des secteurs aussi sensibles que l'armement ou la sécurité nationale. Mais **lorsque la définition des secteurs « stratégiques » devient trop large, l'interventionnisme étatique crée une incertitude et une opacité sur les règles du jeu** qui risquent de détourner les investisseurs étrangers. De plus, si nous refusons aux étrangers le droit de racheter nos entreprises, alors pourquoi ne feraient-ils pas de même avec nous ?
- **Le protectionnisme sélectif du Front National accorde une confiance démesurée dans la capacité de l'Etat à cibler les « bons » secteurs à protéger.** Pourtant, un bref retour en arrière sur la politique industrielle française des années 1970/80 invite à la plus grande circonspection : les programmes Concorde, Minitel, Composants, Calcul ont été sur le plan commercial des échecs cuisants. De plus, la politique protectionniste que préconise le Front National vise pour l'essentiel à protéger les secteurs en déclin, alors que les expériences passées nous montrent que ce type de politique coûte très cher, s'avère inefficace, et ne fait en réalité que retarder les ajustements inéluctables. Le cas de l'industrie du textile/vêtement en France est à cet égard emblématique.
- Le programme du Front National prévoit explicitement la sortie de la France de la zone Euro et en fait même un instrument privilégié de rétablissement de notre compétitivité, au travers d'une dévaluation du franc. Mais **l'expérience des dévaluations, notamment de 1981 à 1983 nous montre que les conditions de succès sont rarement réunies ;** par contre, la dévaluation conduit mécaniquement à un renchérissement des importations et donc à une baisse de pouvoir d'achat des ménages.

Le protectionnisme intelligent du Front National, c'est le choix du repli et du déclin économique.



SOMMAIRE

Introduction	6
IDÉE FAUSSE N°1	10
NOTRE DÉFICIT COMMERCIAL EST DÛ À LA CONCURRENCE DES PAYS À BAS COÛT.....	10
1. <u>Inexact : les pays à bas coût ne sont pas la première cause de notre déficit.....</u>	11
Notre déficit commercial avec la zone euro dépasse celui avec la Chine.....	11
Notre déficit commercial avec les pays à bas coût est surestimé.....	12
Il n’y a pas « d’explosion des délocalisations » vers les pays à bas coût.....	14
IDÉE FAUSSE N°2	16
LE DÉFICIT COMMERCIAL EST DÛ À LA CONCURRENCE DES PAYS À BAS COÛT.....	16
2. <u>Inexact : les pays à bas coût ne sont pas les premiers responsables de la chute de l’emploi industriel.....</u>	17
Les délocalisations vers les pays à bas coût expliquent environ 10% des destructions d’emplois.....	20
IDÉE FAUSSE N°3	21
IL FAUT RÉTABLIR LES BARRIÈRES DOUANIÈRES.....	21
3. <u>Inexact : en nous protégeant, nous nous pénaliserons nous-mêmes</u>	22
Les importations à bas prix stimulent ... nos exportations.....	22
En nous protégeant des pays à bas coût, nous enclencherons une guerre commerciale dont nous sortirons perdants.....	23
Le protectionnisme « intelligent » subventionne... les producteurs étrangers !	25
IDÉE FAUSSE N°4	27
LE PROTECTIONNISME SAUVERA NOS EMPLOIS	27
4. <u>Inexact : le protectionnisme, c’est une facture salée pour les ménages et une solution inefficace pour sauver l’emploi.....</u>	28
Le protectionnisme accroît le prix des produits importés et domestiques	28
Un surcoût de plus de 1 270 euros par an pour un ménage.....	29
Le coût par emploi sauvé peut dépasser le million d’euros.....	31
Le protectionnisme détruit des emplois... ailleurs dans notre économie.....	32
IDÉE FAUSSE N°5	34
« ACHETONS FRANÇAIS ».....	34



5. <u>Problème : avant d'acheter français, il faudrait déjà savoir ce qu'est un produit français !</u>	35
A la recherche du produit « national »	35
Les produits nationaux ne sont pas forcément ceux que l'on croit	36
IDÉE FAUSSE N°6	39
IL FAUT PROTÉGER NOS INDUSTRIES	39
DES INVESTISSEURS ÉTRANGERS	39
6. <u>Inexact : bloquer les investisseurs étrangers est un très mauvais calcul économique</u>	40
Yaourts, sidérurgie, club de vacances : où s'arrêtent les industries stratégiques ?	40
La défiance vis-à-vis des investisseurs étrangers nous coûtera cher	42
IDÉE FAUSSE N°7	45
IL FAUT RESTAURER UN « ETAT STRATÈGE »	45
7. <u>Problème : « L'Etat stratège » se révèle aveugle et influençable</u>	46
« L'Etat stratège » se trompe souvent.....	46
« L'Etat stratège » est sensible aux sirènes des lobbies	47
« L'Etat stratège » ne fait que gérer le déclin.....	49
IDÉE FAUSSE N°8	51
IL FAUT FAIRE UNE DÉVALUATION COMPÉTITIVE	51
8. <u>Inexact : la dévaluation du franc ne résoudra rien</u>	52
Dévaluation = perte de pouvoir d'achat pour les Français.....	52
La dévaluation risque d'accroître ... notre déficit commercial !.....	54
CONCLUSION :	57
QUE FAIRE ?	57
9. <u>Conclusion : que faire ?</u>	59



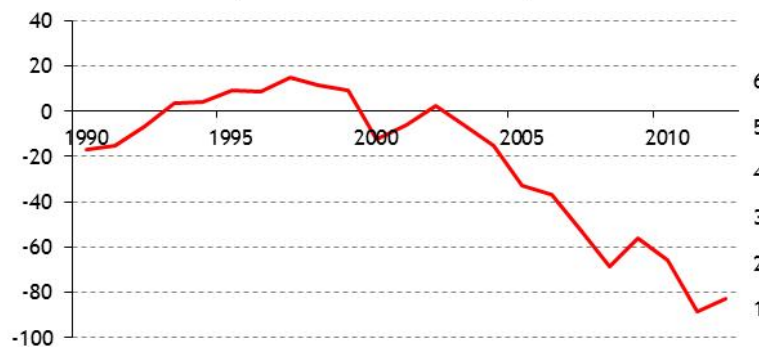
Introduction

Le Front National se retrouve aujourd'hui au centre de l'espace public et médiatique sur des thématiques comme la sécurité ou l'immigration, sur lesquelles il dispose d'une certaine écoute auprès des Français. Pour autant, comme tout parti politique, le Front National ne se réduit pas à ces deux sujets, aussi structurants soient-ils pour son électorat et dans le débat politique : il offre un projet global de société, qui inclut un important volet économique, dont on parle souvent moins.

En particulier, **le Front National propose une réponse (erronée) à un problème réel, grave et récurrent de notre économie : le déficit abyssal de notre commerce extérieur**, lui-même reflet de notre compétitivité déclinante.

Le constat est juste. Rappelons en effet que depuis 15 ans maintenant, notre balance commerciale (c'est-à-dire les exportations – les importations de marchandises) n'a jamais été à l'équilibre ou excédentaire. Le déficit commercial s'élève en 2014 à 53 milliards d'euros, en dépit d'une facture énergétique en forte baisse, après avoir dépassé en 2011 les 70 milliards (figure 1) ! Par comparaison, l'Allemagne enchaîne les excédents commerciaux depuis le début des années 2000 ; elle a même établi en 2014 un nouveau record à + 217 milliards d'euros. L'ensemble de la zone Euro affiche, pour sa part un léger excédent de 20 milliards d'euros. Le déficit commercial persistant est bien un mal spécifiquement français.

Figure 1 - Evolution du solde de la balance commerciale de la France (1990-2014 ; milliards d'euros)



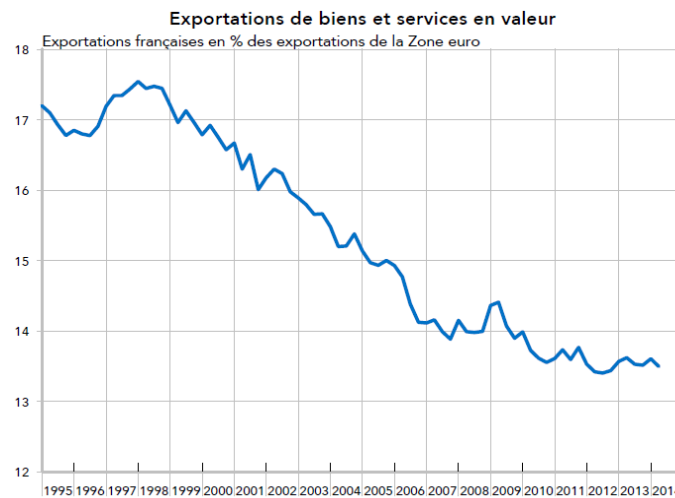
Source : d'après données de l'INSEE

Autre chiffre marquant : notre pays n'a cessé de voir sa part de marché à l'exportation reculer dans le monde, passant de 5% en 2000 à 3% aujourd'hui. Plus significatif encore -dans la mesure où l'on ne prend plus en compte la



montée en puissance des pays émergents- notre part de marché dans les exportations de la zone Euro a fortement décliné : elle est passée de 17% en 2000 à 12,3% en 2014. Au même moment, la part de marché de l'Allemagne se stabilisait à ... plus de 30%. Le constat est identique si l'on considère la part des exportations françaises au sein de la zone Euro (figure 2).

Figure 2 - Part des exportations françaises de biens et services dans les exportations de la zone euro (1995-2014 ; en valeur et en %)



Source : COE-Rexecode, *Indicateurs trimestriels de la compétitivité française*, octobre 2014

Face à ce sombre tableau, largement documenté et qui ne fait pas débat, le Front National propose une solution pour le moins radicale : *le retour au protectionnisme.*

Bien entendu, le FN n'a pas le monopole de la tentation protectionniste, que l'on retrouve également dans les discours du Front de gauche, de l'ancien ministre de l'Economie Arnaud Montebourg, et au sein de certaines mouvances de la droite classique. Mais c'est le Front National qui en fait aujourd'hui l'un des axes centraux et assumés de sa politique économique, comme en témoigne les nombreuses occurrences que l'on trouve dans son document officiel¹ « Notre projet : programme politique du Front National » :

¹ Programme disponible à l'adresse internet suivante : <http://www.frontnational.com/pdf/Programme.pdf>. Toutes les citations du FN que l'on trouvera dans cette note sont extraites de ce programme.



- La réforme de la fiscalité inclut un volet sur « *la mise en place de droits de douane* » ainsi qu'une taxation des entreprises qui délocalisent ;
- Le volet « Agriculture » prévoit de limiter les importations « *aux produits pour lesquels notre pays n'est pas auto suffisant* » ;
- La sortie de l'euro est également présentée, entre autres, comme une mesure permettant « *une dévaluation compétitive* », forme indirecte de protectionnisme monétaire ;
- Les volets « Emploi, réindustrialisation et PME/PMI » et « emploi, artisanat et commerce » prévoient la mise en place d'une loi « *Achetons français* » et d'une « *protection intelligente aux frontières, face à la concurrence internationale déloyale (...)* »
- Le volet « Etat fort » évoque la nécessité d'une politique industrielle, qui se fera « *parallèlement à la mise en place de protections raisonnables aux frontières face à la concurrence internationale déloyale (...)* ».

De manière assez habile, le Front National prend soin de présenter le protectionnisme sous un jour « éclairé » et new look, et n'hésite pas pour ce faire à l'affubler de qualificatifs rassurants : son programme évoque tour à tour le « protectionnisme intelligent », « stratégique », « ajusté », « ciblé », « flexible », les « protections raisonnables », etc. Ce protectionnisme à la mode FN entend se singulariser sur au moins trois points :

- il se veut non pas général à l'encontre de tous les partenaires commerciaux, mais ciblé sur certains produits et pays, pour remédier à des situations supposées de « *concurrence internationale déloyale* » (sans que ce terme ne soit défini pour autant) ;
- il ne mise pas seulement sur les outils classiques tels que les droits de douane et les quotas mais vise également à favoriser le patriotisme économique, via des mesures comme « Achetons français » ;
- il s'insère aussi dans une politique industrielle qui vise à mettre en place une « *planification stratégique de la réindustrialisation* ».

Pour autant, en dépit de ces précautions oratoires, nous montrerons que le « protectionnisme intelligent » et « moderne » que propose le FN aura les mêmes



effets que le protectionnisme d'hier, avec son lot d'effets pervers et de coûts cachés.

Comme tout protectionnisme, il repose sur une forme de naïveté ou d'inconscience, en pensant que les partenaires commerciaux ne réagiront pas à une politique de fermeture des frontières aux importations : le commerce marche dans les deux sens et les représailles se feront sentir très vite !

Plus encore, **comme tout protectionnisme, il prétend sauver l'emploi, sans voir que les emplois créés ou sauvés ici, dans les industries protégées, seront détruits ailleurs, dans les industries qui vont devoir payer plus cher leurs produits intermédiaires.** Sans parler des effets sur les ménages qui devront régler la facture en termes de pouvoir d'achat sacrifié dès lors qu'ils devront acheter des produits importés, ou comportant des composantes importées.

Enfin, ce protectionnisme sélectif accorde **une confiance démesurée dans la capacité de l'Etat à prédire l'avenir et à cibler les « bons » secteurs**, sans être sous l'influence de lobbies, c'est-à-dire d'intérêts particuliers, demandeurs de protection.

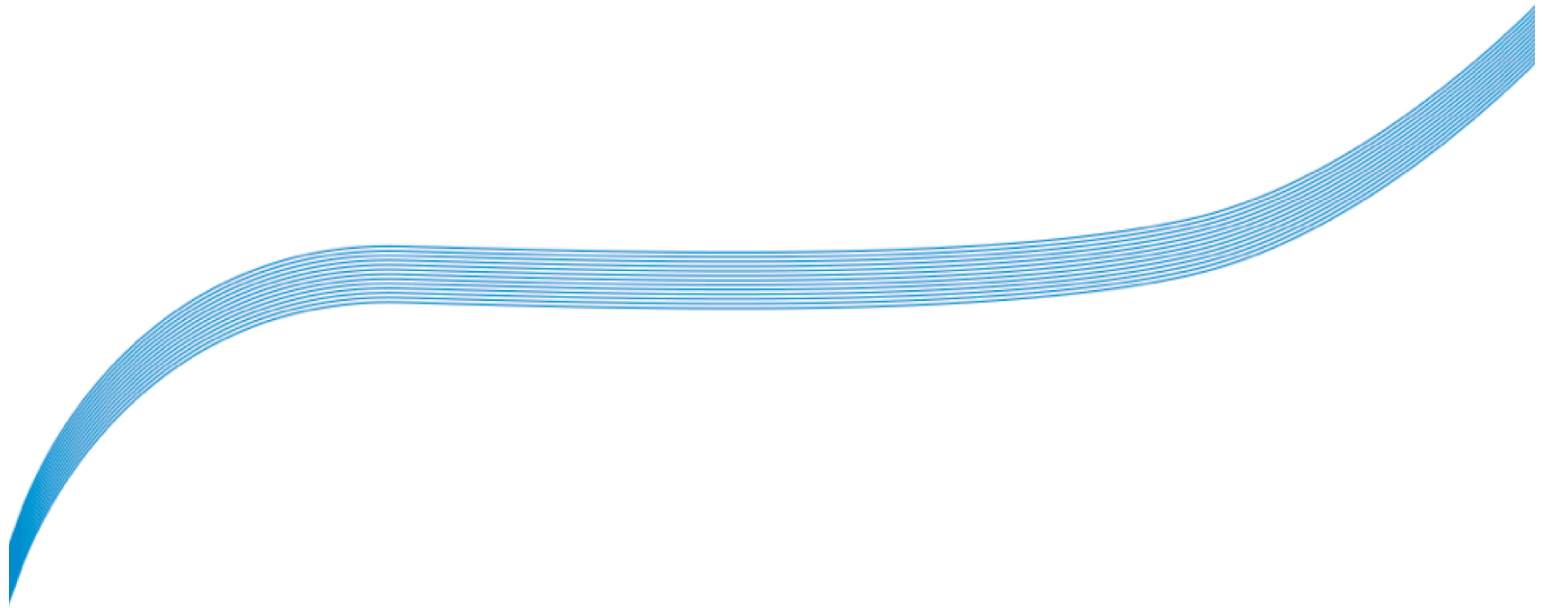
Bref, ce protectionnisme supposé éclairé souffre des mêmes travers que le protectionnisme tout court : comme l'écrivait J. Bhagwati (1985)², professeur d'économie à Columbia et expert reconnu sur le commerce international, le nouveau protectionnisme, c'est un peu toujours l'art de mettre « *du vieux vin dans de nouvelles bouteilles* ».

² « Protectionism: old wine in new bottles », *Journal of Policy Modelling*, 1985, pp. 23-33



IDÉE FAUSSE N°1

**NOTRE DÉFICIT COMMERCIAL EST DÛ À LA
CONCURRENCE DES PAYS À BAS COÛT**





1. Inexact : les pays à bas coût ne sont pas la première cause de notre déficit

Notre déficit commercial avec la zone euro dépasse celui avec la Chine

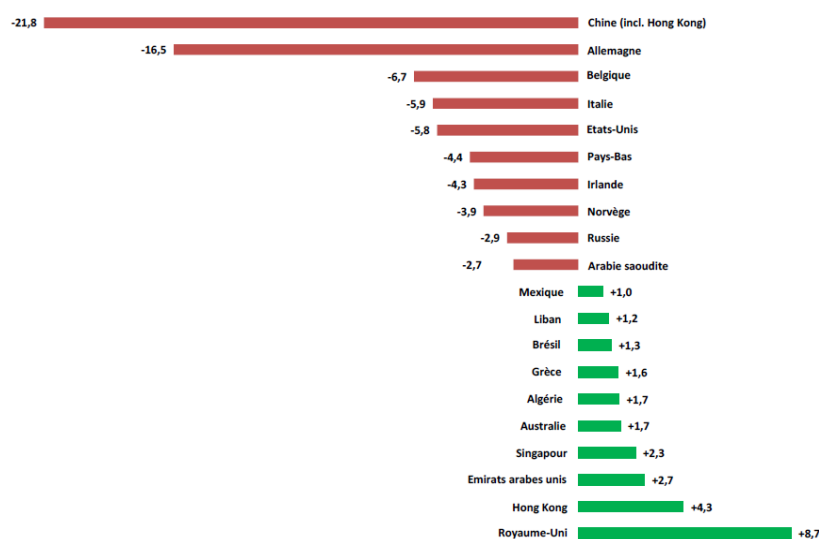
Pour expliquer notre déficit commercial, le Front National insiste avec force sur la responsabilité de « *pays dont l'avantage concurrentiel est issu du moins disant social et des manipulations monétaires* » (programme politique du FN). En clair : les pays émergents et en particulier la Chine. Il est exact que notre balance commerciale avec la Chine se révèle largement déficitaire, à hauteur de 22 milliards d'euros en 2013. Mais le Front National oublie de rappeler que la Chine n'est qu'une composante particulière et non la cause principale de notre déficit, qui résulte d'abord d'un problème de compétitivité générale de nos exportations, y compris au sein de la zone Euro.

Un seul chiffre : en 2013, le déficit bilatéral de la France avec l'Allemagne et la Belgique réunis est supérieur à celui avec la Chine, soit 23 milliards d'euros ! **Si l'on prend l'ensemble de l'Europe, notre déficit dépasse même les 40 milliards d'euros**, notre seul excédent commercial bilatéral étant avec la Grèce et, hors zone Euro, avec le Royaume-Uni. Nous avons perdu la bataille avec les pays du « sud de l'Europe » : nous sommes aujourd'hui déficitaires avec l'Espagne (-2 milliards), avec l'Italie (-5,9 milliards) et le Portugal (-1,1 milliards), alors que nous étions excédentaires auparavant avec ces pays ! Hors Europe, la France affiche un déficit commercial de près de 6 milliards d'euros avec les Etats-Unis (figure 3).

Où est la responsabilité des pays à bas coûts et, dans le cas de la zone Euro, des manipulations monétaires, dans de tels déficits ? En quoi le protectionnisme vis-à-vis des « *pays qui nous concurrencent de façon déloyale (par exemple la Chine ou certains pays de l'Est, mais non les pays de niveau économique, social et environnemental comparable comme l'Allemagne et les Etats-Unis)* » résoudra-t-il notre manque de compétitivité vis-à-vis de nos partenaires européens ou des Etats-Unis ? **Sur un plan strictement factuel, il n'y a aucune raison de considérer que la Chine et les pays à bas coût sont davantage la cause de notre déficit commercial que nos partenaires « high cost » de la zone Euro ou les Etats-Unis. La Chine ne doit donc pas devenir le bouc-émissaire de la déroute généralisée de notre commerce extérieur.**



**Figure 3 - Les dix premiers excédents et déficits bilatéraux de la France
(2013 en Milliards d'euros)**



Source : Trésor Direction générale, Les dix premiers partenaires commerciaux français, 2013

Notre déficit commercial avec les pays à bas coût est surestimé

Lorsque nous importons des produits en provenance de pays émergents, **il est probable que les statistiques surestiment la valeur des importations, dans la mesure où une grande partie des produits importés ont été en réalité conçus et fabriqués ... chez nous ou dans un pays développé.** En effet, les pays émergents sont utilisés très souvent comme des « usines tournevis » où sont assemblés les différents composants d'un produit, lors de son étape finale de fabrication.

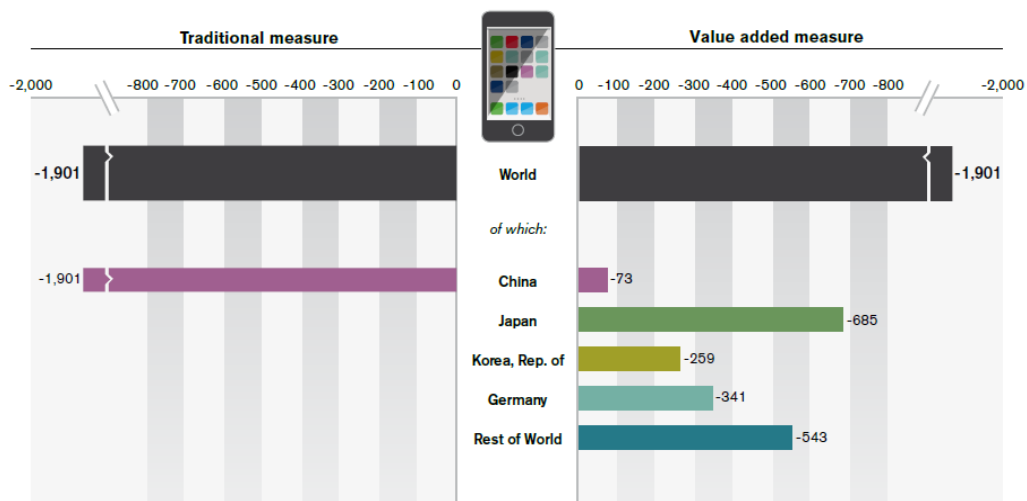
Prenons l'**exemple emblématique de l'iPhone** qui a donné lieu à une célèbre étude empirique sur le commerce entre les Etats-Unis et la Chine (Meng & Miroudot 2011)³. Si l'on utilise les mesures traditionnelles du commerce international, il apparaît que les Etats-Unis présentent un déficit commercial de 1,9 milliards de dollars avec la Chine, à cause des importations d'iPhone, qui sont tous assemblés en Chine (figure 4). Mais si l'on raisonne en termes de valeur ajoutée par pays, le déficit commercial des Etats-Unis avec la Chine change alors du tout au tout : il s'effondre de 1,9 milliards à... 73 millions de dollars, tandis qu'il devient très important avec le Japon (Toshiba), l'Allemagne (Infineon) et la

³ Voir : "Towards measuring trade in value-added and other indicators of global value chains", Présentation OCDE, Global Forum on Trade Statistics, Geneva, 2-4 February 2011.



Corée du Sud (Samsung) qui fabriquent les principaux composants de l’iPhone (figure 4), eux-mêmes exportés vers la Chine puis réexportés dans le produit fini de la Chine vers les Etats-Unis⁴ ! De façon plus générale, les chiffres sur le commerce bilatéral entre les Etats-Unis et la Chine montrent que les statistiques usuelles du commerce conduisent à surestimer de plus de 20% le déficit global des américains avec la Chine.

Figure 4 - Déficit américain avec la Chine dans l’iPhone : mesure traditionnelle et en valeur ajoutée (en millions de dollars US ; 2009)



Source : Meng B. & Miroudot S., “Toward measuring trade in value added and other indicators of global value chains current OECD work using I/O tables”, 2011

Qu’en est-il du solde commercial de la France avec ses principaux partenaires, si l’on raisonne en termes de valeur ajoutée et non plus sur des données brutes ? Nous disposons aujourd’hui des travaux menés par l’OCDE et l’OMC, qui ont abouti à la construction d’une base de données TiVA (Trade In Value Added) sur les chiffres du commerce extérieur de 2009⁵. Bien entendu, ces statistiques ne modifient pas le constat global d’un fort déficit commercial de la France mais elles permettent de nuancer l’importance du déficit bilatéral avec la Chine, qui passe, en 2009, de -22 milliards de dollars à -15 milliards, soit une réduction de 30% (figure 5). En revanche, on peut noter que le déficit avec l’Allemagne, lorsque l’on raisonne en valeur ajoutée, devient aussi important que celui avec la Chine !

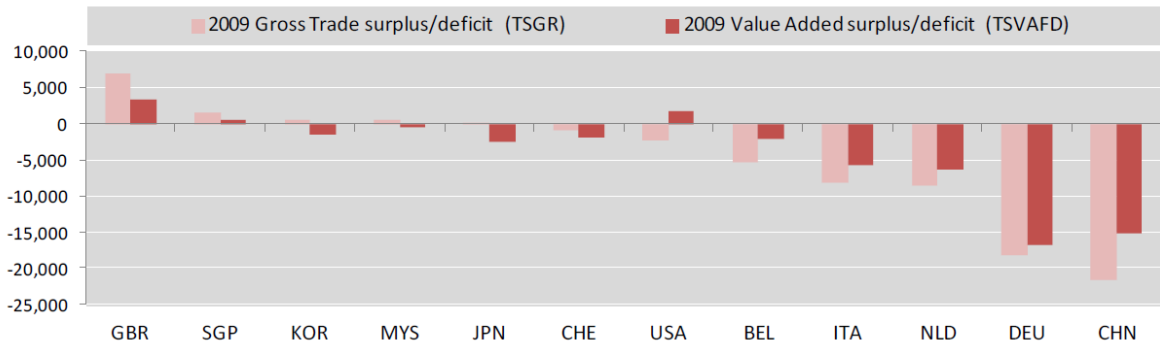
⁴ Yuqing Xing and Neal Detert, “How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People’s Republic of China”, ADBI Working Paper Series, December 2010.

⁵ Voir : <http://www.oecd.org/sti/ind/whatistradeinvalueadded.html>



Nous devons donc rester prudents quant à l'interprétation des déficits commerciaux avec les pays émergents, au premier rang desquels la Chine, dans la mesure où ils sont vraisemblablement surestimés par les statistiques usuelles.

Figure 5 - Balances commerciales bilatérales de la France, en données brutes et en valeur ajoutée



Source : OCDE, 2013, <http://www.oecd.org/fr/sti/ind/TiVA%20France.pdf>

Il n'y a pas « d'explosion des délocalisations » vers les pays à bas coût

Selon le Front National, la France ferait face à une « *explosion des délocalisations* » (partie « Emploi, réindustrialisation, PME/PMI » du programme politique) : « *les produits manufacturés dans des pays à bas coûts salariaux ont imposé à nos industriels une concurrence totalement déloyale* ». De même, dans la partie de son programme relatif à la fiscalité des entreprises, le Front National évoque « *un développement exponentiel des délocalisations de prestations de services ordonné par les entreprises qui y trouvent un intérêt financier* ».

Que nous montrent les statistiques sur les délocalisations ? L'enquête INSEE « Chaînes d'activité mondiales »⁶ sur un échantillon de 28 000 sociétés implantées en France, met en évidence que 4,2% d'entre elles ont procédé à des délocalisations sur la période 2009-2011. Dans l'industrie manufacturière et les services de l'information et de la communication, les chiffres peuvent atteindre jusqu'à 9% : **on est bien loin des délocalisations massives dénoncées par le FN. Plus encore, ces délocalisations ne se font d'abord pas dans des pays**

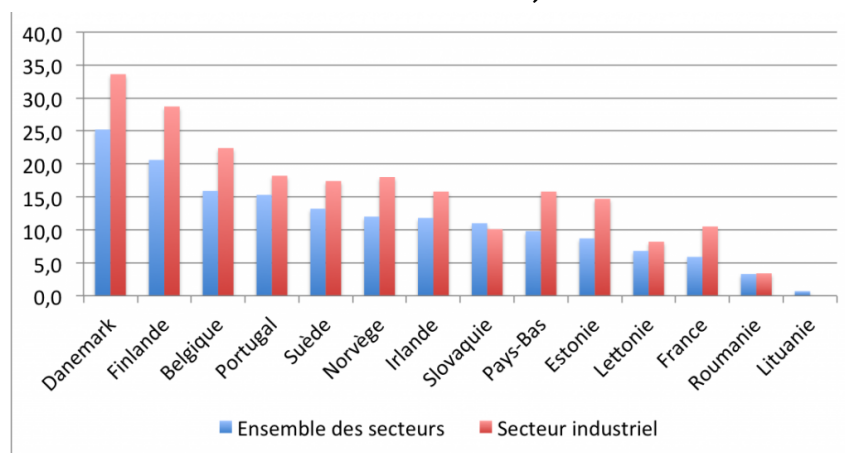
⁶ Voir : Fontagné L., et A.D'Isanto, « Chânes d'activité mondiales : des délocalisations d'abord vers l'union européenne », Insee ; <http://www.insee.fr/fr/ffc/ipweb/ip1451/ip1451.pdf>



lointains mais ... au sein de l'Europe ! 38% des délocalisations ont eu lieu vers l'Europe des quinze et 22% vers de nouveaux Etats membres, soit 60% au total. **La Chine ne représente que 18% des délocalisations.** La France se retrouve d'ailleurs loin derrière d'autres pays européens – et notamment les pays nordiques – en matière de délocalisations de ses entreprises à l'étranger, comme l'illustre la figure 6. Ajoutons à cela que de nombreuses implantations à l'étranger ne sont pas motivées seulement par la baisse des coûts mais permettent également :

- de conquérir une part de marché importante dans le pays d'accueil ;
- de stimuler les exportations à l'étranger : des études statistiques ont montré depuis longtemps que les implantations à l'étranger de nos entreprises augmentaient, en général, leurs exportations⁷ ;
- d'augmenter vers le pays d'accueil les exportations de produits haut de gamme, qui, eux ne sont pas délocalisés ;
- de créer des emplois en France dans les métiers du design, de la gestion, du support marketing etc.

Figure 6 - Sociétés européennes de plus de 100 salariés ayant délocalisé entre 2009-2011, en %



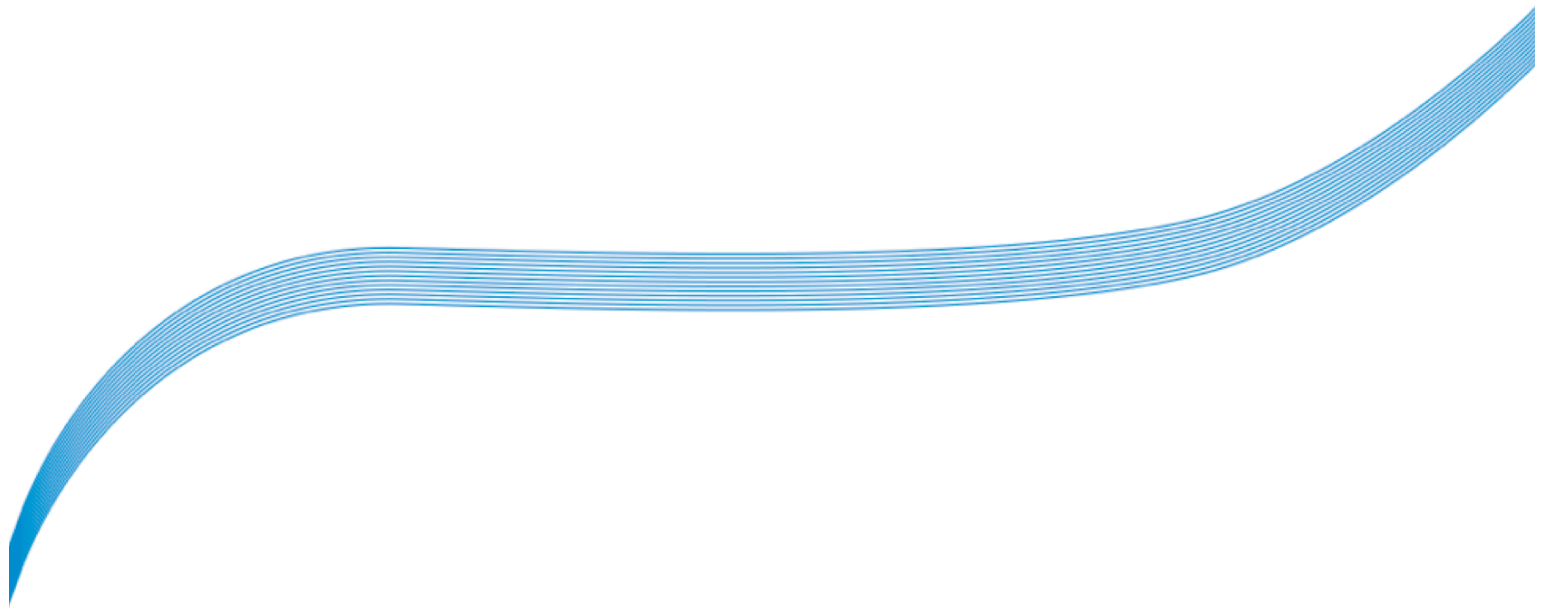
Source : INSEE, Chaînes d'activité mondiales, 2013

⁷ Mucchielli J.L. , S.Chédon, 1998, « Implantation à l'étranger et performance à l'exportation. Une analyse empirique sur les implantations des firmes françaises », Revue économique n° 49(3):617-628.



IDÉE FAUSSE N°2

**LE DÉFICIT COMMERCIAL EST DÛ À LA
CONCURRENCE DES PAYS À BAS COÛT**



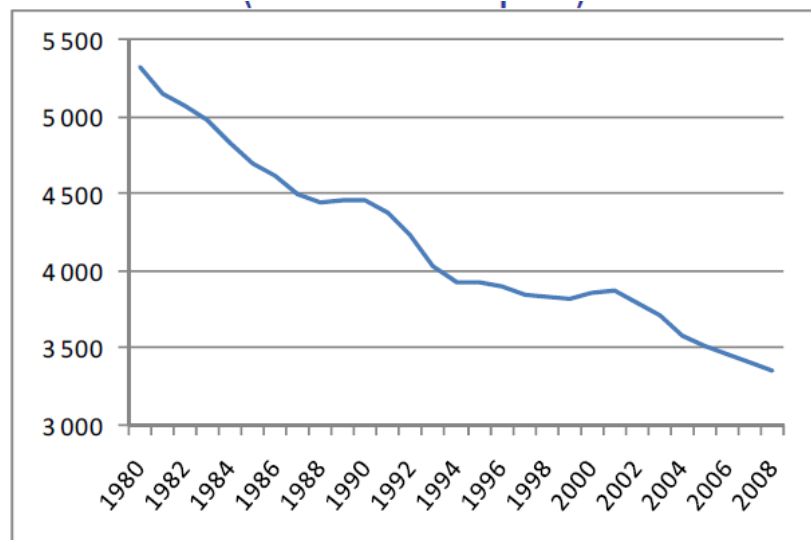


2. Inexact : les pays à bas coût ne sont pas les premiers responsables de la chute de l'emploi industriel

En l'espace de 30 ans, l'emploi industriel a connu une véritable hémorragie dans notre pays, passé de 5,5 millions en 1980 à 3,4 millions en 2008 (figure 7), soit la disparition d'1,9 millions d'emplois industriels. Partant de ce constat objectif, l'un des arguments majeurs du Front National consiste à affirmer que l'ouverture commerciale (avec des pays à bas coût) serait la cause principale des pertes d'emplois dans l'industrie :

« Nous prônons un protectionnisme intelligent permettant d'inverser à la fois la désindustrialisation de la France (500 000 emplois perdus en 5 ans) mais aussi d'endiguer les transferts de technologie que nous constatons aujourd'hui ».

Figure 7 - Evolution de l'emploi industriel (en milliers d'emplois)



Source : Demmou L., « Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux déterminants : un état des lieux », *Economie et Statistique*, INSEE, N° 438-440, 2010. Le commerce international n'explique qu'une part limitée des destructions d'emplois

Les études statistiques ne confirment pas le rôle prépondérant du commerce international dans les destructions d'emplois (Demmou 2010)⁸. En effet, sur 1,9 millions d'emplois perdus, 20 à 25% correspondent en réalité à des opérations d'externalisation de l'industrie vers des services marchands, soit

⁸ « La désindustrialisation en France », Document de travail, DG Trésor, n° 2010-01, juin, 50 p.



480 000 emplois. Une seconde cause majeure résulte des forts gains de productivité dans l'industrie, qui n'ont pas été compensés par un effet de demande suffisant pour maintenir inchangé le niveau de l'emploi. Demmou estime que cet effet « progrès technique » est la cause de 560 000 emplois perdus, soit 30% des pertes totales. **En ce qui concerne la concurrence étrangère, la méthode du contenu en emplois des échanges permet d'estimer une perte de 240 000 emplois soit 13% du total.** On peut toutefois remarquer (tableau 1) que les pertes sont concentrées sur quelques secteurs comme l'automobile (83% des destructions d'emplois) et, dans une moindre mesure, les biens d'équipement (27% des destructions d'emplois), ce qui les rend sans doute plus visibles politiquement et médiatiquement.

Tableau 1 - Effets des échanges commerciaux sur l'emploi industriel (1980-2007)

	Variation des emplois industriels associés aux échanges (milliers)	Variation de l'emploi observée (milliers)	Effets des échanges sur l'emploi industriel
Industrie	-241	-1 913	13 %
IAA	26	-6	-427 %
Biens de consommation	-19	-563	3 %
Automobile	-115	-139	83 %
Biens d'équipement	-92	-345	27 %
Biens intermédiaires	-33	-790	4 %

Source : Direction Générale du Trésor, « Le recul de l'emploi industriel en France de 1980 à 2007 : quelle est la réalité ? », septembre 2010





Les délocalisations vers les pays à bas coût expliquent environ 10% des destructions d'emplois

Si l'on étudie l'impact des délocalisations sur l'emploi, le constat n'est guère différent : les effets restent assez limités, de l'ordre de 20 000 emplois entre 2009 et 2011, soit 7000 emplois par an. Ce n'est pas rien en valeur absolue mais cela reste marginal et représente 0,3% de l'emploi salarié et 4% de l'emploi des sociétés ayant délocalisé. **7000 emplois par an, cela équivaut à un peu plus de 10% des destructions d'emplois totales dans l'économie française, si l'on prend 2013 comme année de référence** (68 458 destructions d'emplois selon une étude de Kurt Salmon⁹). Ces conclusions rejoignent celles plus anciennes d'Aubert et Sillard (2005)¹⁰ sur la période 1995-2001, marquée par l'essor de la Chine : les pertes d'emplois dans l'industrie manufacturière dues aux délocalisations étaient estimées à l'époque des faits entre 9000 et 20 000 par an.

⁹ Voir

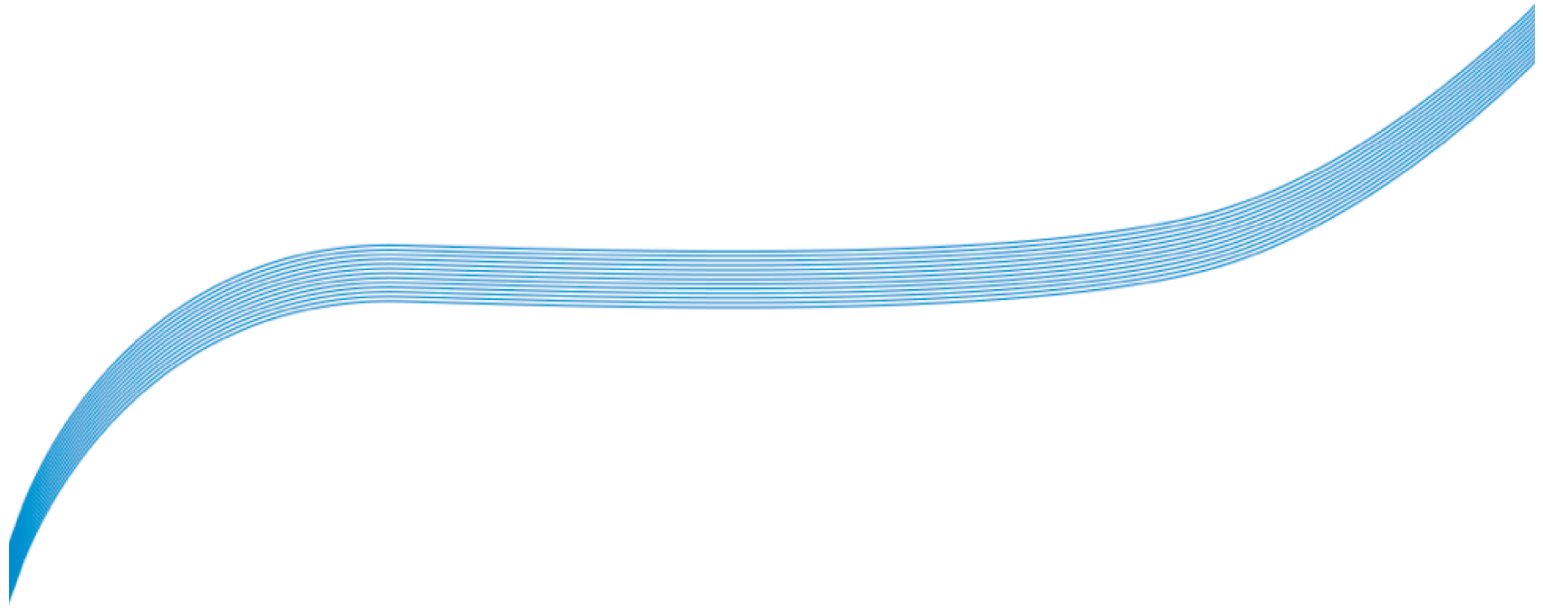
<http://www.kurtsalmon.com/uploads/140513%20FIE%20KS%20Etude%20Creations%20et%20destructions%20d'emplois%202013%20V2.pdf>

¹⁰ « Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française », Document de travail de la DESE, Insee, G 2005/03.



IDÉE FAUSSE N°3

IL FAUT RÉTABLIR LES BARRIÈRES DOUANIÈRES





3. Inexact : en nous protégeant, nous nous pénaliserons nous-mêmes

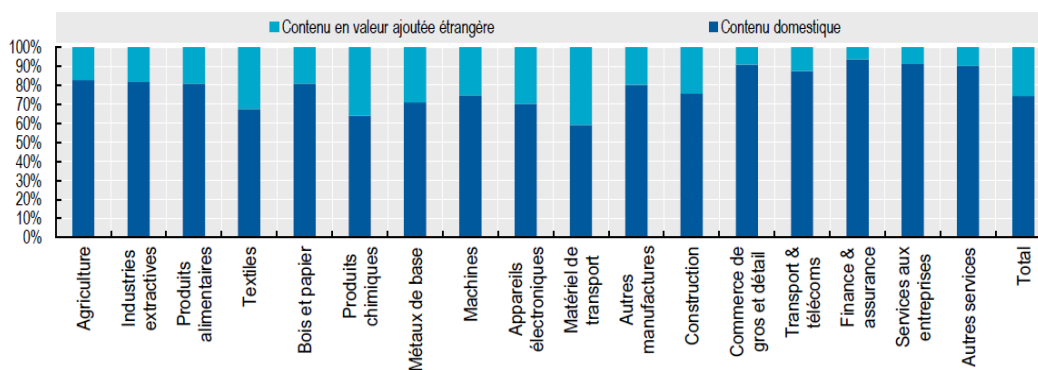
Les importations à bas prix stimulent ... nos exportations

Il est fréquent que nous importions des composants, que nous utilisons ensuite pour fabriquer des produits qui seront exportés. Par exemple, un producteur va importer du tissu d'un pays du Maghreb, avant de l'utiliser pour faire des vêtements, qu'il exportera hors de France. La possibilité d'importer à bas prix des composants ou des matières premières permet donc à notre industrie d'être plus compétitive et donc d'exporter plus et mieux ensuite : **importations à bas prix et performances à l'exportation sont étroitement liées.**

Ce phénomène a été mis en évidence dans la célèbre étude « Made in Sweden »¹¹ : au cours de la période 1995-2005, les importations ont représenté une part croissante de la valeur des exportations suédoises, passant de 30% à 33,5%. Mieux encore, au moment même où la part des importations augmentait, celle de la valeur ajoutée des exportations suédoises connaissait également une hausse, passant de 7% à 31% : cela signifie donc que la hausse des importations en Suède a été favorable à la compétitivité de l'industrie suédoise et de ses exportations !

Pour la France, les travaux de l'OCDE (2013) montrent que le contenu en importations de nos exportations serait de l'ordre de 25% (figure 8) mais avec une importante variation selon les secteurs : très fort dans les « matériels de transports » ou le textile et assez faible dans les services.

Figure 8 - Le contenu en valeur ajoutée étrangère des exportations françaises (2009)



Source : OCDE 2013, art. cit.

¹¹ Voir : http://www.kommers.se/Documents/In_English/Publications/PDF/Made-in-sweden.pdf



En nous protégeant des pays à bas coût, nous enclencherons une guerre commerciale dont nous sortirons perdants

Il y a fort à parier qu'une initiative protectionniste de la France à l'encontre des pays à bas coût enclenchera aussitôt de la part de ses partenaires des mesures de représailles, qui nous engageront dans une véritable spirale protectionniste. Nos partenaires commerciaux ne vont pas se laisser faire !

La récente affaire du conflit des « panneaux solaires » entre l'Europe et la Chine illustre parfaitement ce risque. Rappelons brièvement les faits : en 2013, la Commission Européenne s'est inquiétée de la forte progression des importations de panneaux solaires en provenance de la Chine et a estimé que l'Europe était victime de pratiques de « dumping », consistant à vendre largement en dessous des coûts de production. La Commission a imposé dans un premier temps des droits de douane « anti dumping » de 11,8%, avant d'envisager la mise en place de lourdes taxes – de l'ordre de 47%. Mais elle a rapidement fait marche arrière et un accord a été trouvé avec la Chine, qui instaure un prix plancher aux exportations chinoises tandis que la Commission renonce à une escalade protectionniste. Le Front National n'a pas manqué de critiquer, par la voix de son porte parole Florian Philippot, cet « *accord aux allures d'acte de capitulation* » et a appelé de ses vœux une initiative unilatérale de la France :

« La France ne peut pas se permettre d'attendre un hypothétique feu vert de Bruxelles pour la mise en place d'une taxe de 47% sur les panneaux solaires chinois importés. Alors que cette taxe, à des niveaux bien supérieurs, existe déjà depuis plus d'un an aux Etats-Unis, les lenteurs et les tergiversations européennes ne sont plus supportables. D'autant que l'opposition de l'Allemagne et de 17 autres pays à cette taxe la conduira probablement à ne jamais voir le jour. La France ne peut pas perdre son temps les yeux rivés sur Bruxelles à attendre que rien ne s'y passe. Il en va de son économie et de ses emplois, dans le domaine du solaire comme dans tant d'autres ».

Mais le Front National oublie de rappeler que cette supposée reculade fait suite à la mise en garde très ferme et claire de la Chine : le *People's daily*, journal officiel du Parti communiste chinois a rappelé que « *La Chine ne veut pas de guerre commerciale mais le protectionnisme entraîne forcément une contre-attaque* ». Pour bien faire passer le message auprès de ses homologues européens, la Chine a aussitôt engagé une procédure « antidumping » à l'encontre des vins de l'Union Européenne. La cible n'a pas été choisie au hasard : le montant annuel des

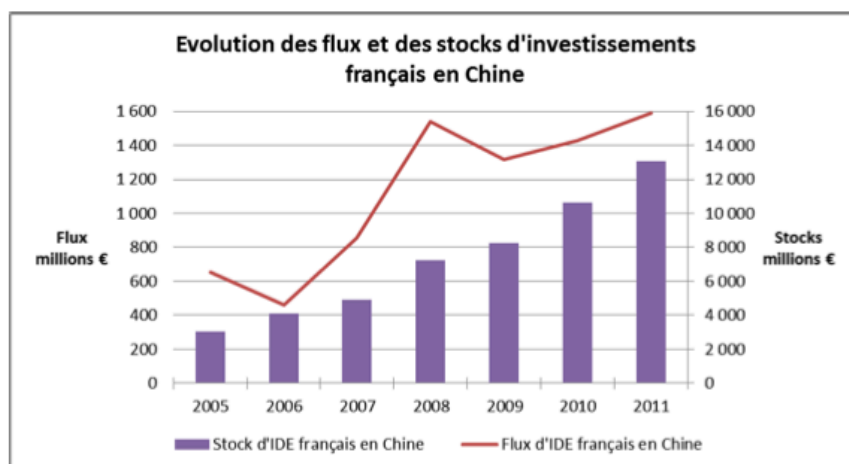


exportations de vins et spiritueux européens vers la Chine dépasse 1 milliard d'euros et la France y occupe... le premier rang. On peut même imaginer qu'après ce premier avertissement, si la France s'était engagée seule dans l'aventure protectionniste, la Chine n'aurait pas hésité à recourir à d'autres représailles, notamment sur nos points forts à l'exportation, comme les produits de luxe ou l'aéronautique civile (Airbus, etc.).

Prenons l'exemple du commerce entre la France et la Chine. Avant de s'engager dans une guerre commerciale contre la Chine, il est impératif de bien évaluer les forces en présence et le degré de symétrie des menaces entre les protagonistes. Dans le cas particulier d'un conflit commercial entre la France et la Chine, force est de constater que les intérêts en jeu sont assez asymétriques et que **nous avons plus à perdre que la Chine d'une guerre commerciale** :

- pour ce qui concerne les échanges marchandises, la Chine représente en 2013 notre 6^{ème} partenaire, soit 6% de nos exportations en valeur, presque autant que les Etats-Unis ou l'Espagne. Par contre, pour la Chine, la France ne figure pas parmi ses vingt premiers clients. Nous avons donc plus à perdre que la Chine d'une fermeture commerciale réciproque des marchés ;
- en matière d'investissements directs à l'étrangers, le stock des investissements français en Chine s'élevait en 2011 à 13 milliards d'euros (figure 9) ; en revanche, le stock d'investissement chinois (en incluant Hong Kong) en France reste relativement modeste : de l'ordre de 4 milliards d'euros.

Figure 9 - Evolution des investissements français en Chine depuis 2005



Source : Direction général du Trésor, service économique régional de Pékin, « Les investissements français en Chine », juillet 2013, données à partir de la Banque de France.



Le protectionnisme « intelligent » subventionne... les producteurs étrangers !

Dans la partie de son programme « *Emploi, réindustrialisation et PME/PMI* », le Front National nous indique que « *la mise en place de protections intelligentes aux frontières face à la concurrence internationale déloyale [se fera sous la forme de] droits de douane ciblés et quotas d'importation* ».

Ces éléments renvoient à ce que l'on a appelé dans les années 1970 le néo-protectionnisme. Dans la mesure où les accords commerciaux internationaux faisaient baisser les protections tarifaires (droit de douane¹²), certains pays se sont tournés vers des mesures de restrictions quantitatives comme le quota. Le quota d'importation est une restriction directe sur la quantité d'un bien importé. La restriction est généralement mise en œuvre par l'octroi de licences à des entreprises locales importatrices ou encore directement aux gouvernements des pays exportateurs. Ainsi le Japon n'était autorisé à exporter vers la France que 84 000 téléviseurs par an et la Corée que 50 000.

Ce système a de tels effets pervers qu'il fut abandonné par tous les pays développés et interdit (sauf cas extrêmes) par l'Organisation Mondiale du Commerce. En effet, restreindre les quantités importées sur un produit contribue à en faire monter le prix sur le marché intérieur car cela diminue l'offre extérieure par rapport à la demande nationale. Ainsi, les producteurs étrangers vont vendre moins de téléviseurs ou autres produits sur le marché français mais à un prix plus élevé. Eux-mêmes, (ou les importateurs qui ont les licences d'importations), vont donc empocher un surprofit qui jouera pour eux comme une subvention. Par ailleurs, ils pourront toujours se rattraper sur les quantités vendues sur d'autres marchés étrangers hors de France. Dans les années 1980, de nombreux quotas ont été installés à l'encontre des importations asiatiques notamment dans les secteurs du textile/habillement, de l'automobile, de l'acier, des téléviseurs, des chaussures ou des produits agroalimentaires ; toutes les analyses empiriques réalisées sur les quotas¹³ indiquent qu'**en général ce sont bien les producteurs étrangers qui ont récupéré ces**

¹² Rappelons que le droit de douane le plus courant est le droit de douane ad valorem qui est un prélèvement, lors du passage à la frontière d'une marchandise, d'un taux fixe en % sur la valeur C.A.F. (coût-assurance-fret) du montant importé.

¹³ Voir J.L. Mucchielli, *Relations Economiques Internationales*, 4^{ème} édition, Hachette Supérieur, 2005, 160 pages



surprofits (rente de quota)¹⁴. Ils peuvent alors s'en servir pour augmenter la qualité et la technologie de leurs produits et continuer à faire progresser leur propre compétitivité au détriment de nos éventuels producteurs locaux.

Par ailleurs, ces producteurs étrangers qui ont été ciblés par la politique de quota peuvent contourner ces barrières non tarifaires en allant produire à l'étranger, ou en venant assembler leurs produits sur notre territoire. Ainsi face à la politique de quotas sur l'électronique japonaise dans les années 1970, les entreprises japonaises ont massivement délocalisé vers la Corée du Sud, la Malaisie, la Thaïlande etc. Et ils sont venus assembler leurs produits aux Etats-Unis et en Europe¹⁵. **Cette politique, comme celle de pics tarifaires ciblés ne fait qu'engendrer de l'opacité, de la bureaucratie et des effets pervers.** Il est beaucoup plus efficace de réclamer au niveau mondial une meilleure transparence de la part de tous les pays en termes de protection.

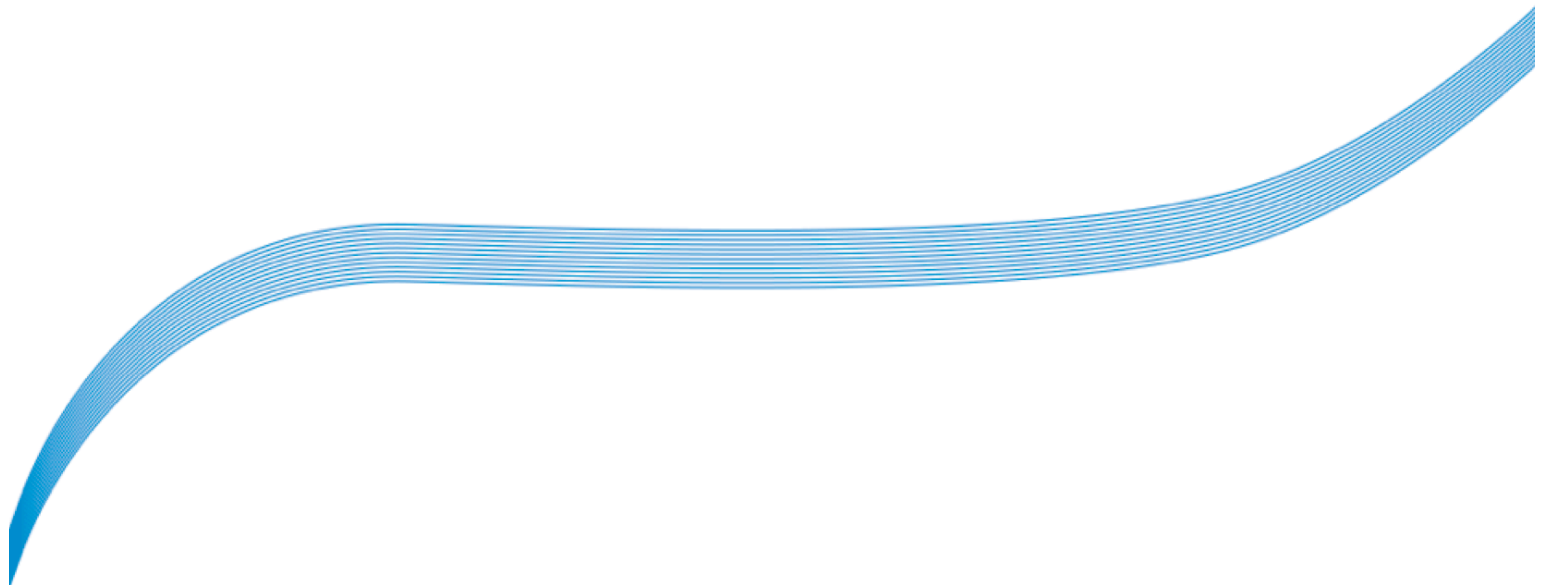
¹⁴ Pour les années 80, aux Etats-Unis, ce surprofit a été estimé à 4 milliards de dollars pour les producteurs étrangers de textile, à 2,2 milliards pour les producteurs étrangers d'automobiles et à 2 milliards pour les producteurs étrangers d'acier.

¹⁵ Le centre de recherche en économie internationale de l'Université de Rennes 1 (GERDIC), avait ainsi identifié 437 opérations industrielles effectuées par des firmes asiatiques dans le domaine de l'électronique entre 1974 et 1984. La part du Japon dans ces activités atteint presque 30 % avec 129 transactions recensées, mais l'année charnière se situe en 1978, date à laquelle leur nombre sextuple, passant de 3 à 17. Le mouvement s'amplifie à nouveau en 1984, avec 29 transactions contre 17 en 1982. En Europe les principales implantations se sont effectuées au Royaume Uni et en Allemagne. <http://civilisations.revues.org/1669?lang=en>



IDÉE FAUSSE N°4

LE PROTECTIONNISME SAUVERA NOS EMPLOIS





4. Inexact : le protectionnisme, c'est une facture salée pour les ménages et une solution inefficace pour sauver l'emploi

Le protectionnisme accroît le prix des produits importés et domestiques

Prenons un exemple simple : un droit de douane de 20% sur un produit importé au prix de 100 euros fera passer son prix à 120 euros sur le marché domestique. Il est peu probable en effet que l'exportateur étranger puisse absorber le choc du protectionnisme, en baissant son prix. Par effet de ricochet, **le prix des produits domestiques concurrents de ceux importés va également augmenter, puisque les producteurs nationaux sont désormais davantage protégés de la concurrence étrangère.** L'objectif du protectionnisme est bien d'encourager la production domestique, pourtant plus onéreuse, et d'inciter les consommateurs à se tourner vers les productions nationales, au détriment des produits étrangers.

On devrait donc observer que plus un secteur est protégé, plus il aura tendance à voir ses prix augmenter à l'intérieur du pays. A l'inverse, plus un secteur est soumis à la concurrence étrangère, plus les prix auront tendance à diminuer. Tel est bien le constat qui a été fait dans une étude de la Réserve Fédérale de Dallas¹⁶, sur des données américaines : sur une période de 5 ans, le prix des produits les plus échangés, comme l'équipement vidéo, les téléviseurs, les vêtements, les jouets ont baissé dans de fortes proportions – jusqu'à 15% pour les équipements vidéos – tandis que sur la même période, le prix des produits les moins échangés connaissait une inflation, à l'image du sucre ou des dépenses d'obsèques.

Un constat similaire peut être fait sur le cas de la France (figure 10) : **les produits dont le prix a le plus diminué au cours de la période 2004-2014 sont des produits pour l'essentiel importés de pays émergents**, à l'image des téléviseurs (-70%), de l'informatique, des téléphones ou des jeux et jouets. Symétriquement, les produits dont les prix ont le plus augmenté sont, à l'exception de l'alimentation et des voitures, des services qui sont relativement peu échangés, comme la maintenance automobile.

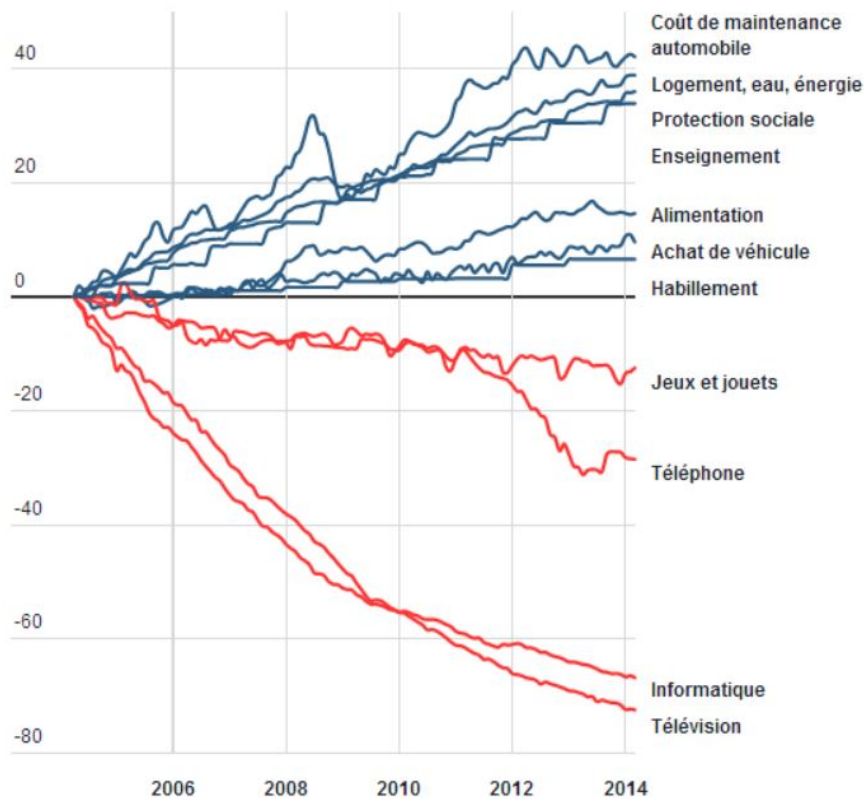
On voit ici clairement l'un des grands bénéfices de l'ouverture : des gains continus de pouvoir d'achat, grâce aux baisses de prix que permettent les importations en provenance de pays à bas coût. Symétriquement, la mise en

¹⁶ "The fruits of free trade", Annual report 2002



place d'un protectionnisme aura un coût pour les consommateurs et leur pouvoir d'achat.

Figure 10 - Les produits (2004-2014) dont le prix a le plus baissé ou augmenté en 10 ans



Source : INSEE, <http://actueco.net/evolution-des-prix-2004-2014-18-en-moyenne/>

Un surcoût de plus de 1 270 euros par an pour un ménage

Une mesure protectionniste impacte un très grand nombre de consommateurs – potentiellement l'ensemble de la population dans le cas d'un bien d'usage courant : chaque consommateur subit certes une petite perte au niveau individuel mais au niveau agrégé, le montant total peut se révéler très important ! **Dans le cas des Etats-Unis, Hufbauer et Lowry (2011)¹⁷ ont étudié l'impact sur le prix d'une mesure protectionniste prise par Obama en 2009 pour protéger l'industrie américaine du pneumatique contre les**

¹⁷ *US Tire tariffs : saving few jobs at high cost*, Peterson Institute for International Economics, n° 12-09, avril, 14 pages



importations chinoises. Le coût total pour les consommateurs dépasserait 1,1 milliard de dollars pour l'année 2011. Ce résultat résulte de la conjugaison de deux effets, sans compter le renchérissement du prix des importations chinoises (qui est neutre puisque les finances publiques récupèrent les taxes) :

- Une partie des importations chinoises taxées est remplacée par des importations non taxées mais plus chères, en provenance de pays comme la Thaïlande, le Mexique ou l'Indonésie ; cet effet coûte aux consommateurs américains 716 millions de dollars (pour les voitures) et 100 millions de dollars (pour les camions) par an ;
- Le prix des pneus fabriqués aux Etats-Unis augmente de 3,26% ce qui conduit à une perte de pouvoir d'achat pour les clients américains de 295 millions de dollars par an.

Dans le cas de l'Europe, rares sont les études qui mesurent le surcoût qu'engendrerait des mesures protectionnistes sur les consommateurs et leur pouvoir d'achat. On trouve toutefois les travaux du CEPII¹⁸ qui ont simulé l'impact d'un remplacement de produits importés (en provenance de pays à bas salaires) par des produits « Made in France ». Le CEPII constate tout d'abord que l'écart de valeur unitaire entre les biens importés des pays de délocalisation et les biens fabriqués en France apparaît très élevé, de l'ordre de 2 à 3 et a même tendance à augmenté durant les années 2000. **Le fait de passer à du « Made in France » conduirait à un surcoût annuel par ménage de l'ordre compris entre 1270 euros et à 3620 euros, soit 6 et 18% du revenu médian des ménages français.** Si l'on raisonne de manière agrégée, cela représenterait un surcoût total compris entre 27 milliards et 80 milliards d'euros à payer par les consommateurs. Ce surcoût serait principalement concentré sur des produits comme les sacs et articles de voyage avec un surcoût total de l'ordre de 25 milliards, le petit matériel électrique (18 milliards) et les vêtements et sous-vêtements (tableau 2). Il résulterait pour l'essentiel du remplacement de produits chinois (70%) par des produits français.

Tableau 2 - Répartition par secteurs du surcoût par ménage (en %)

¹⁸ *Made in France*, lettre du CEPII, n° 333, juin 2013.



Sacs, articles de voyage et sellerie	24
Machines, appareils et matériel électrique	10
Vêtements, hors bonneterie	8
Bonneterie	6
Meubles, literies et lampes	4
Instruments et appareil d'optique, photographie ou cinéma	3
Métaux précieux	3
Horlogerie	3
Objet d'art	3
Jouets, jeux et matériels de sport	2
Chaudières, machines et engins mécaniques	1
Autres	33

Source : CEPII, 2013

Le coût par emploi sauvé peut dépasser le million d'euros

On pourrait objecter aux chiffres et raisonnements précédents que si le protectionnisme pénalise les consommateurs, il permet en retour de sauver des emplois : les pertes des consommateurs doivent être mises en regard des gains pour les producteurs domestiques et les salariés. Ce raisonnement est tout à fait exact dans son principe mais il doit être apprécié de manière empirique : à quel prix le protectionnisme parvient-il à sauvegarder des emplois ? En d'autres termes, lorsque l'on estime le nombre d'emplois sauvés grâce au protectionnisme et qu'on le compare avec le coût pour les consommateurs, **quel est le « coût par emploi sauvé » ?** Ce calcul empirique permet de savoir si le protectionnisme est un outil efficace pour sauvegarder l'emploi.

Nous disposons sur le cas américain des études de Hufbauer & Kimberly¹⁹ (1994) qui ont estimé les coûts par emploi sauvé dans les 20 secteurs les plus protégés des Etats-Unis. Le coût annuel total du protectionnisme pour les consommateurs s'élève à 44 milliards de dollars mais a permis de sauver 191 764 emplois ; cela donne un coût par emploi sauvé de 230 000 dollars ! Le protectionnisme est donc un instrument très coûteux pour maintenir des emplois. On peut même noter que dans certains secteurs, le coût par emploi sauvé dépasse le million de dollars, comme dans le secteur de la bagagerie ou de la chimie (tableau 3).

¹⁹ Hufbauer C. et Elliot Kimberly, *Measuring the costs of protection in the United States*, Institute for International Economics, 1994.



Tableau 3 - Le coût du protectionnisme par emploi sauvé

Industrie protégée	Nombre d'emplois sauvés	Coût total (en millions de dollars)	Coût annuel par emploi sauvé
Benzénoides chimiques	216	297	1 376 435 \$
Sucre	2261	1868	826 104
Jus d'orange concentré congelé	609	387	635 103
Services maritimes	4 411	2 522	571 668
Tuiles en céramique	347	191	551 367
Machine outils	1 556	746	479 452
Verrerie	1 477	366	247 889
Chaussures en caoutchouc	1 701	286	168 312
Moyenne pondérée de tous les secteurs	191 764	44 352	231 289

Source : à partir de Réserve Fédérale de Dallas, 2002

Messerlin (2001)²⁰ dans une analyse portant sur 22 secteurs industriels estime que le coût de la protection pour le consommateur européen s'élevait à environ 90 milliards d'euros en 1990, soit approximativement 6% du PIB européen. Le coût par emploi sauvé était alors de 220 000 euros soit 10 fois le salaire moyen des travailleurs de ces secteurs.

Le protectionnisme détruit des emplois... ailleurs dans notre économie

Les chiffres que nous avons mentionnés ne prennent en compte que les effets directs du protectionnisme dans le secteur protégé et non dans d'autres secteurs. Par exemple, si le secteur du sucre est protégé, cela fait augmenter non seulement le prix du sucre mais aussi le prix des produits qui utilisent le sucre comme ingrédient, tel que les confiseries. La hausse du prix des confiseries va conduire les clients à en acheter moins, ce qui obligera les industriels de ce secteur à licencier. Les emplois sauvés dans la production de sucre, grâce au

²⁰ Messerlin P., *Measuring the costs of protection in Europe: European Commercial Policy in the 2000s*, Institute for International Economics, Washington, 2001.



protectionnisme, ne doivent pas faire oublier ceux qui seront détruits en aval, à cause du protectionnisme.

Dans leur étude sur le secteur des pneumatiques, Hufbauer & Lowri (2012)²¹ estiment que les mesures protectionnistes d'Obama ont permis de sauvegarder 1200 emplois dans le secteur, pour un coût total de 1,1 milliards de dollars, soit un coût par emploi sauvé de ... 900 000 dollars ! Mais les auteurs ne s'arrêtent pas là : le surcoût payé par les consommateurs les a conduit à réduire leur dépense dans le commerce de détail, ce qui s'est traduit par la perte de 3731 emplois dans ce second secteur. **La facture nette en termes d'emplois pour l'économie américaine est négative et non positive et s'élève à $3731 - 1200 = 2\ 531$ emplois ... perdus.**

Une autre étude américaine parvient même à des résultats assez édifiants dans le cas de la sidérurgie : Georges Bush a décidé en 2000 de limiter les importations d'acier, afin de sauvegarder l'emploi dans l'industrie sidérurgique américaine. Ces mesures ont certes permis de maintenir 3500 emplois chez les producteurs d'acier, mais elles auraient détruit beaucoup plus d'emplois parmi les entreprises utilisatrices d'acier : entre 12 000 et 43 000 selon Hufbauer et Goodrich²² (2003).

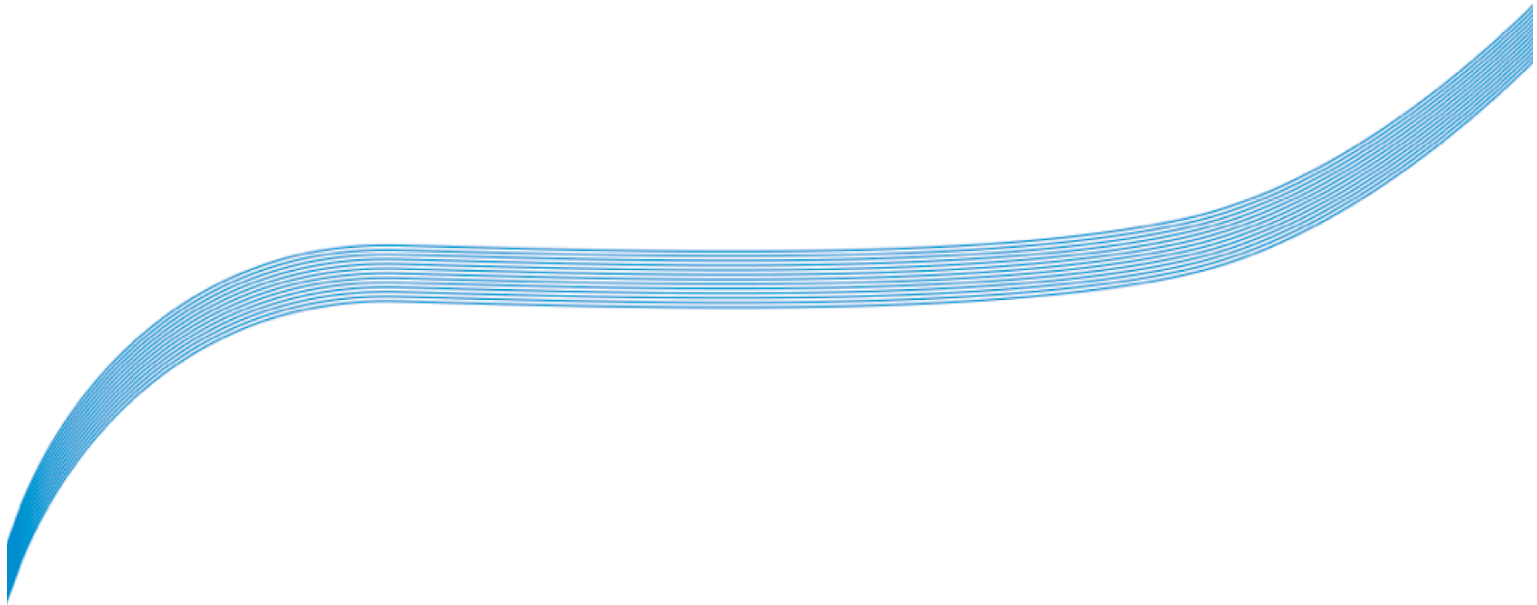
²¹ Hufbauer C. et S. Lowry, *US Tire Tariffs: Saving Few Jobs at High Cost*, Peterson Institute for International Economics, 2012 <http://www.iie.com/publications/pb/pb12-9.pdf>

²² Gary Hufbauer et Ben Goodrich, *Steel Protection and Job Dislocation*, Washington: Institute for International Economics, 2003.



IDÉE FAUSSE N°5

« ACHETONS FRANÇAIS »





5. Problème : avant d'acheter français, il faudrait déjà savoir ce qu'est un produit français !

Le programme du Front National propose, afin de soutenir l'emploi, de promulguer une loi « Achetons français » qui doit inciter « *les administrations et les collectivités territoriales à acheter prioritairement des produits français* ».

A la recherche du produit « national »

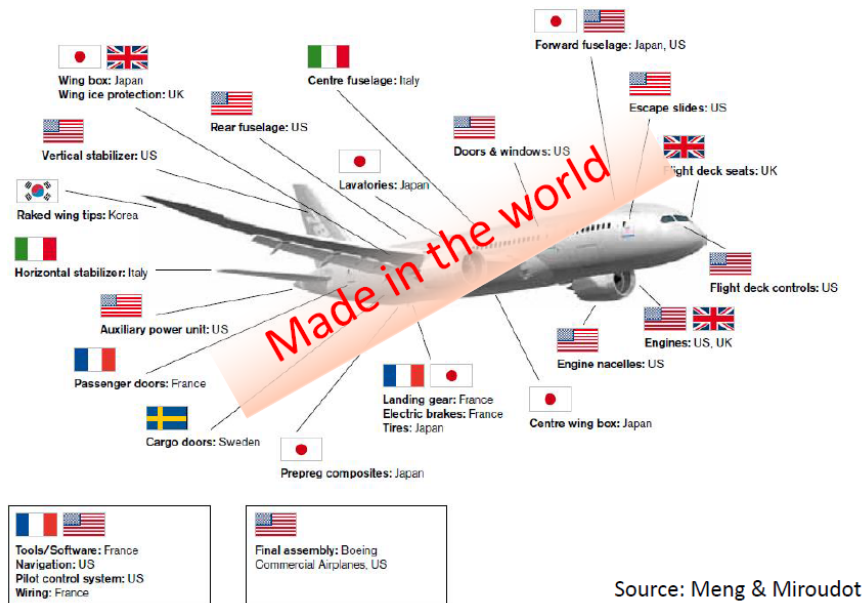
L'idée de privilégier les produits « Made in France » se heurte aussitôt à une difficulté pratique : à l'exception des produits agricoles bruts et des matières premières, **il est aujourd'hui difficile de savoir si un produit manufacturé est « national » dans la mesure où il est constitué de multiples composants en provenance de différents pays**. Cette situation de division internationale du travail entre pays fait qu'aujourd'hui aucun produit ne peut être considéré stricto sensu comme étant « Made in France ». Ce constat vaut pour la France comme pour tous les pays du monde ouverts au commerce international !

En effet, la fabrication d'un produit est fragmentée en plusieurs étapes, qui ne sont pas nécessairement réalisées au même endroit : on parle d'ailleurs de « chaîne globale de valeur ajoutée ». Prenons **l'exemple des avions commerciaux**, particulièrement intéressant dans la mesure où une polémique a éclaté en 2011 lorsqu'Air France a envisagé de passer une commande à Boeing plutôt qu'à Airbus. Une partie de la droite UMP, emmenée par le député Carrayon mais aussi les leaders du Front National se sont insurgés contre ce supposé manque de « patriotisme économique » de la part d'une entreprise française (bien que privatisée) et ont exigé qu'Air France achètent des Airbus, produits français ou européens, plutôt que des Boeing, produit américain. Mais en réalité, les choses ne sont pas si simples.

Si l'on prend l'exemple du Boeing 787 (« Dreamliner »), il incorpore des composants venus de 43 sous-traitants répartis sur 135 sites, implantés aux quatre coins du monde (figure 11) : la France pour les trains d'atterrissage, l'Italie pour une partie du fuselage, le Royaume-Uni pour les moteurs, le Japon pour les toilettes, etc. Environ 70% des composants du Boeing 787 proviennent d'un pays autre que les Etats-Unis ! On peut donc considérer que le Boeing 787 est tout autant un produit européen et japonais qu'américain.



Figure 11 - Les différents pays participant à la fabrication d'un Boeing 787



Nous voyons à travers cet exemple que la notion même de « nationalité » d'un produit est assez complexe à établir. **Pour les produits manufacturés (qui représentent environ 70% du commerce mondial), prendre comme critère géographique le dernier lieu de transformation n'a plus grand sens.** En effet, si un vêtement a été fabriqué presque entièrement en Chine mais que l'opération finale consistant à ajouter les broderies a été réalisée en France, le produit pourrait être considéré comme d'origine française, alors même que l'essentiel de la valeur ajoutée provient de Chine. Symétriquement, un produit fabriqué à 90% en France mais assemblé à l'étranger lors de son étape finale, avant d'être réimporté, pourra être considéré comme un produit étranger : tel est le cas par exemple d'un flacon de parfum français qui a fait l'aller-retour entre la France et Shanghai pour être décoré d'un motif en Chine. On voit bien ici qu'une application nominaliste de la doctrine « Achetons français » pourrait conduire à des aberrations.

Les produits nationaux ne sont pas forcément ceux que l'on croit

Pour surmonter ces difficultés, une solution consiste à appréhender la « nationalité » d'un produit sur la base d'un critère de valeur ajoutée : l'origine d'un produit est celle du pays dans lequel la valeur ajoutée la plus importante a été réalisée. Ainsi, le fait qu'un iPod soit assemblé en Chine n'en fait pas pour autant un produit chinois, dans la mesure où l'essentiel de la valeur



ajoutée revient en réalité aux Etats Unis et ... au Japon, qui produit le disque dur (voir : Linden & alii 2007)²³ : l'étape chinoise d'assemblage et de test ne représente que 3% du coût total de fabrication d'un iPod. Apple ne s'y trompe d'ailleurs pas, qui indique bien sur ses produits « *assembled in China* » mais « *designed by Apple in California* ». De même, lorsqu'une chaussure est fabriquée par un donneur d'ordre français en Chine, avant d'être importée en France, il est peu probable que ce produit soit en réalité chinois dans la mesure où la conception du produit, le design, la logistique auront été réalisés en France. Selon une étude du National Board of Trade (2012)²⁴, 50% de la valeur ajoutée d'une chaussure bas de gamme importée en Europe est européenne et ce chiffre atteint même 80% pour les chaussures haut de gamme.

Cette approche en termes de valeur ajoutée conduit parfois à des résultats surprenants et contre-intuitifs : ainsi, le Boeing 787 Dreamliner est certes assemblé dans l'Etat de Washington mais l'essentiel de sa valeur ajoutée est réalisé ... en Europe et en Asie. On peut donc considérer qu'il s'agit autant d'un produit européen et asiatique qu'américain. De même, une étude sur General Motors a démontré qu'en 1998 seulement 37% de la valeur ajoutée d'une voiture de cette entreprise était réalisée aux Etats-Unis, juste devant la Corée du Sud, qui en représente 30% (Grossman & Hansberg 2006)²⁵.

En pratique toutefois, d'autres critères que la valeur ajoutée sont retenus pour établir la nationalité d'un produit mais ces critères sont toujours discutables puisqu'ils reposent sur des conventions statistiques. Ainsi, en France, le label « Origine France Garantie » repose sur la combinaison de deux critères :

- le prix de revient : un produit est considéré comme « français » si au moins 50% de son prix de revient est acquis en France. Notons toutefois que les dépenses de marketing, contrairement à la R&D ne sont pas prises en compte dans ce prix de revient, sans que cela ne soit justifié. A titre d'exemple, la Toyota Yaris, fabriquée dans le Nord de la France, est considérée comme la voiture la plus française, dans la mesure où 54% de son prix de revient est réalisé en France ;

- le produit doit prendre ses « caractéristiques essentielles » en France, lesquelles sont définies par un collège d'experts au cas par cas.

²³ "Who Captures Value in a Global Innovation System? The case of Apple's iPod", *Working paper*, PCIC, 10 p.

²⁴ Voir : <http://www.kommers.se/Documents/dokumentarkiv/publikationer/2012/rapporter/report-adding-value-to-the-european-economy-2012.pdf>

²⁵ G. Grossman, E. Handsberg, "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore" *Working Paper*, 2006, 34 p.



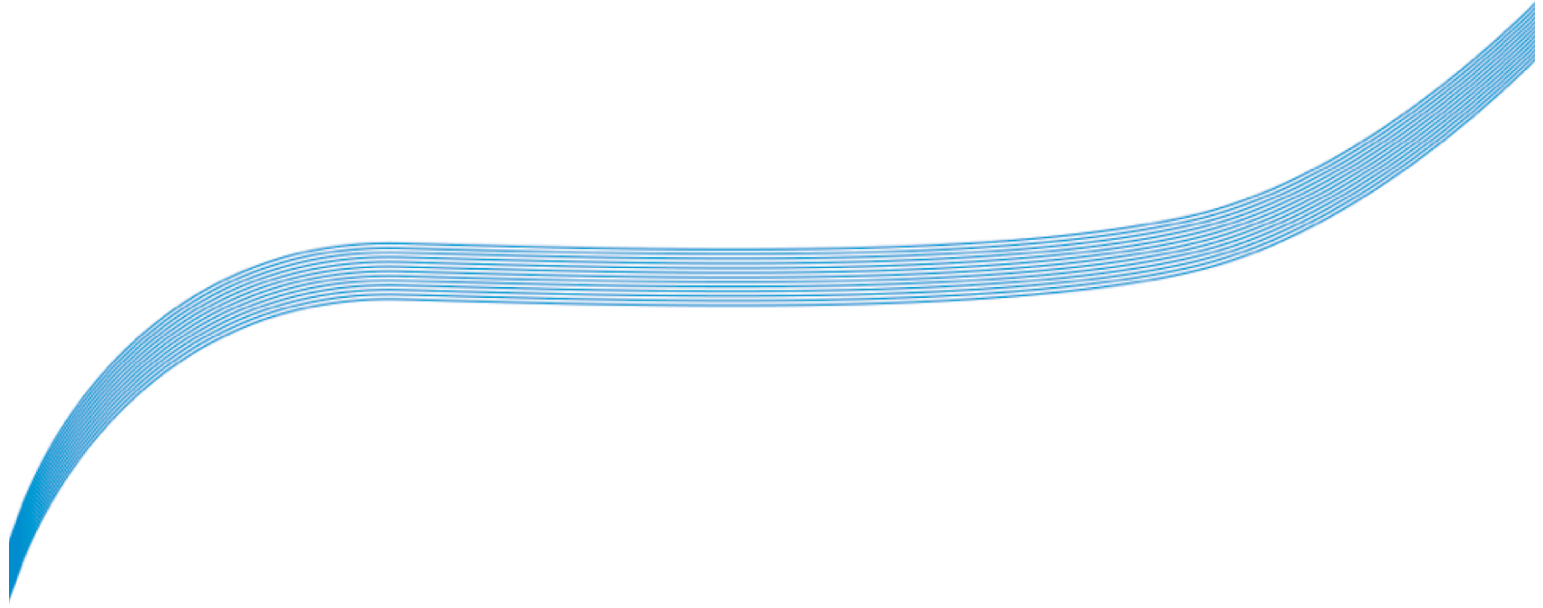
En mobilisant le slogan « Achetons français », le Front National n'échappera donc pas à la définition de ce qu'est un produit « français » à l'heure de la mondialisation, sauf à préconiser le retour à l'autarcie totale (ce qui n'est pas dans son programme). **Plus fondamentalement, la bataille du Front National en faveur du « Made in France » se trompe de cible** : elle est d'abord tournée vers les clients français puisqu'elle est d'inspiration protectionniste, alors que le véritable enjeu pour notre pays est de convaincre les clients étrangers d'acheter plus de produits français et de stimuler ainsi nos exportations. Dit autrement, notre industrie a moins besoin d'un « Achetons français », qui parle au mieux à 66 millions de personnes (s'il est étendu à l'ensemble de la population et pas seulement aux administrations et collectivités territoriales) que d'un « Made in France » ou d'un « France Made », sur le modèle de ce que font les Suisses, qui s'adresse à plusieurs milliards de clients potentiels dans le monde. Cette erreur de cible n'est pas propre au programme du FN et se retrouve dans la plupart des discours politiques sur le « Made in France », centrés sur notre marché domestique²⁶. On peut d'ailleurs relever que l'injonction du Front National « Achetons français » est illisible hors de nos frontières pour qui... ne comprend pas notre langue !

²⁶ Ainsi, le rapport « En finir avec la mondialisation anonyme » du député UMP Yves Jégo préconisait de renforcer la traçabilité de l'origine, les critères du « Made in France », dans le but de ... rassurer les consommateurs français (2010).



IDÉE FAUSSE N°6

**IL FAUT PROTÉGER NOS INDUSTRIES
DES INVESTISSEURS ÉTRANGERS**





6. Inexact : bloquer les investisseurs étrangers est un très mauvais calcul économique

Le Front National a dénoncé à plusieurs reprises la prise de contrôle d'entreprises françaises par des capitaux chinois, notamment à la suite de la privatisation des activités de gestion de l'aéroport de Toulouse ou du rachat du Club Med. Dans ce dernier cas, le Front National a appelé de ses vœux une solution franco-française, au motif que « *le Club Med est une extension naturelle de la marque France, une entreprise ambassadrice de notre art de vivre et de notre art de la fête* » (F. Philippot).

Le FN reprend l'idée selon laquelle nous devrions protéger nos « fleurons industriels » contre les rachats de prédateurs étrangers. Cette thèse constitue à vrai dire une thématique récurrente dans la bouche de nos décideurs politiques, de droite comme de gauche, sans que l'on sache vraiment quels sont les contours d'une « industrie stratégique ». Plus inquiétant, nous risquons de payer cher cet interventionnisme brouillon, en détournant les investisseurs étrangers de notre territoire, sans compter les mesures de représailles qui pourraient être prises à l'encontre de nos investissements à l'étranger.

Yaourts, sidérurgie, club de vacances : où s'arrêtent les industries stratégiques ?

Sur le principe, il est tout à fait normal qu'un pays exerce un droit de regard sur le rachat de ses entreprises, lorsqu'elles opèrent dans des secteurs aussi sensibles que l'armement ou la sécurité nationale. L'Etat est alors parfaitement dans son rôle puisqu'il en va de la souveraineté nationale ; l'économie n'a pas son mot à dire en pareil cas. En France, le Code monétaire et financier prévoit ainsi que les investissements étrangers dans les « activités de nature à porter atteinte à l'ordre public, à la sécurité publique ou aux intérêts de la défense nationale » et les « activités de recherche, de production ou de commercialisation d'armes, de munitions, de poudres et substances explosives » soient soumis à l'autorisation préalable des pouvoirs publics. A plusieurs reprises, les dispositions du Code monétaire et financier ont d'ailleurs été mobilisées pour bloquer des rachats de PME qui étaient des fournisseurs de la Défense Nationale. La France n'est pas la seule à disposer de cet arsenal juridique : nombre de pays dans le monde appliquent des restrictions similaires, à l'image des Etats-Unis avec le CFIUS



(Committee on Foreign Investment in the United States) et l'amendement « Exon-Florio » de 1988.

Mais lorsque le périmètre des secteurs « stratégiques » se met à recouvrir des secteurs qui ne touchent pas directement à la défense nationale ou la sécurité publique, l'interventionnisme étatique pose alors question. La droite comme la gauche ont à plusieurs reprises mobilisé de manière très extensive l'argument des « industries stratégiques », pour contrer des projets de rachat d'entreprises françaises par des actionnaires étrangers. Ainsi, en 2005, le Premier Ministre Dominique de Villepin se posait, en défenseur des biscuits, yaourts et produit laitiers français, face aux rumeurs d'un rachat de Danone par Pepsico. En quoi peut-on considérer que les produits lactés constituent une industrie stratégique pour la France ? En 2006, le Ministre de l'Economie Thierry Breton, échaudé par le rachat d'Arcelor par la firme indienne Mittal, faisait adopter une loi renforçant les dispositifs anti-OPA. En matière de « secteur stratégique », la gauche n'est pas en reste. A l'été 2014, Arnaud Montebourg, alors Ministre de l'Economie a publiquement affiché son opposition au projet de rachat du pôle « énergie » d'Alstom par l'américain General Electric, invoquant la nécessaire protection de nos fleurons contre « *des formes indésirables de dépeçage et des risques de disparition* ». Notons pourtant qu'il ne s'agissait pas, comme dans le cas de Danone, d'une offre de rachat hostile de General Electric sur Alstom mais d'un projet élaboré en commun par les deux entreprises. A la suite de cet épisode, le « décret Montebourg » a élargi le périmètre des secteurs stratégiques en y incluant, en plus de la défense et de la sécurité, l'énergie, l'eau, les transports, les télécoms, la santé dans la liste des secteurs stratégiques. Selon quels critères et quelle logique ces secteurs ont-ils été choisis ? Nul ne le sait. Par exemple, dans une conception aussi élargie des « secteurs stratégiques », pourquoi l'industrie agroalimentaire, qui fournit pourtant des biens de première nécessité (se nourrir) et participe à la sécurité alimentaire en cas de conflit, n'y figure-t-elle pas ?

Au vu de ces exemples historiques, on peine à trouver une quelconque doctrine ou cohérence à cette notion élargie de « secteur stratégique » qui relève de l'arbitraire le plus complet et de considérations opportunistes. Il s'agit de répondre à un moment donné à une attente de l'opinion et de montrer que l'Etat, dans un monde ouvert sur l'extérieur, se soucie du destin des entreprises françaises. Le Front National, en proposant une approche élargie des secteurs « stratégiques » s'inscrit à son tour dans la même veine opportuniste que les deux grands partis (UMP et PS) dont il dénonce pourtant la collusion et l'identité des programmes économiques !



La défiance vis-à-vis des investisseurs étrangers nous coûtera cher

Dans la mesure où la liste des secteurs stratégiques est à la fois large et à géométrie variable, elle crée une incertitude et une opacité sur les règles du jeu en vigueur en France et les investisseurs étrangers risquent de se détourner de notre pays. Plusieurs effets adverses peuvent être à cet égard mentionnés :

- Les entreprises étrangères – et notamment celles en provenance des pays émergents, encore peu habituées au marché français mais désireuses de s’installer en Europe – risquent de choisir un autre pays d’implantation que la France (l’Allemagne ou le Benelux) par crainte d’une réaction imprévisible mais hostile de nos décideurs publics ;
- Cet interventionnisme donne le sentiment que la nationalité du propriétaire exercerait une influence déterminante sur les motivations – supposées hostiles – d’une prise de contrôle ou d’une participation au capital : en quoi le fait qu’une entreprise française soit désormais détenue par un actionnaire indien aurait-il des effets moins désirables que le fait d’être détenu par un actionnaire purement français ? Or, il n’y a pas de raison de supposer que les étrangers poursuivent des objectifs différents de ceux de tout actionnaire : minimiser les risques de pertes et maximiser les possibilités de gains, réaliser des profits en améliorant l’efficacité de l’entreprise ;
- **Les études empiriques montrent que l’arrivée d’investisseurs étrangers se traduit en règle générale par une augmentation de la productivité**, qui bénéficie *in fine* à l’emploi. Le **cas de l’industrie automobile britannique** est à cet égard éloquent. Moribonde durant les années 2000, elle opère aujourd’hui un retour triomphant sur la scène mondiale... grâce aux investisseurs étrangers. Ainsi, lorsque l’indien Tata Motors a décidé en 2008 de racheter les deux fleurons de l’industrie britannique automobile Jaguar et Land Rover, alors mal en point, le gouvernement anglais – mais également le puissant syndicat Unite – y ont vu une formidable opportunité de relancer les deux marques, par un apport d’argent et de sang neufs. Force est de constater qu’ils n’ont pas à regretter leur choix aujourd’hui : les deux marques ont retrouvé une seconde jeunesse, au point d’investir massivement dans les usines et d’embaucher... au Royaume-Uni. Ainsi, la reine d’Angleterre a-t-elle inauguré en 2014 une nouvelle usine de moteurs, qui emploiera 1 400 personnes et créera plus de 4 000 emplois chez les sous-traitants. Au-delà de Jaguar et Land Rover, c’est toute l’industrie automobile anglaise qui est



aujourd'hui sous pavillon étranger : BMW a racheté Mini et Rolls-Royce, tandis que Volkswagen possède Bentley. Et les résultats sont au rendez-vous : le Royaume-Uni produit désormais plus d'1,5 millions de voitures sur son sol, et s'apprête à occuper le deuxième rang des constructeurs européens, juste derrière l'Allemagne et ... devant la France. Plus encore, l'industrie automobile anglaise contribue désormais positivement à la balance commerciale du Royaume-Uni, avec 77% de la production exportée en Europe mais aussi en Chine et Russie ;

- **Notre pays constitue depuis toujours l'une des premières terres d'accueil pour les firmes multinationales.** Selon l'INSEE, la France, 4^{ème} par le stock d'investissements étrangers, compte près de 18 000 filiales de groupes étrangers, employant 1,7 million de personnes sur notre territoire ;
- **Dans un monde ouvert et interdépendant, une politique qui cible les investissements étrangers risque de susciter des ripostes de la part de nos principaux partenaires.** Ces partenaires seront tentés de réagir de manière hostile à des investissements français sur leur territoire. En étant trop interventionnistes, nous courrons à nouveau le risque d'un « effet boomerang » : si nous refusons aux étrangers le droit de racheter nos entreprises, alors pourquoi ne feraient-ils pas de même avec nous ? La mondialisation, l'ouverture des frontières marchent dans les deux sens ! Or, les entreprises françaises sont particulièrement conquérantes : en 2012, la France détient le 5^{ème} rang mondial par son stock d'investissement à l'étranger et le 11^{ème} rang en termes de flux. Pas moins de 2 500 groupes français sont implantés à l'étranger, où ils détiennent 31 000 filiales qui emploient 4,7 millions de personnes. Il paraît paradoxal d'empêcher les étrangers de racheter certaines de nos entreprises jugées « stratégiques », quand au même moment les entreprises françaises rachètent des concurrents étrangers dans les mêmes secteurs que ceux que nous voulons protéger (songeons à l'OPA lancée en 2012 par EDF sur le fournisseur italien de gaz et d'électricité Edison) ;
- **En protégeant nos entreprises contre les rachats par des étrangers, notamment au travers des dispositifs anti OPA telles que les « pilules empoisonnées », nous risquons de les laisser s'endormir sur leurs lauriers** et de prendre ainsi du retard dans la compétition économique et technologique. Ce risque n'a rien de théorique : une étude sur le cas américain a montré que dans les états où existent des lois empêchant les OPA hostiles, la rentabilité des entreprises s'est réduite de manière significative (- 8%), à cause d'une dérive des coûts de production et d'une



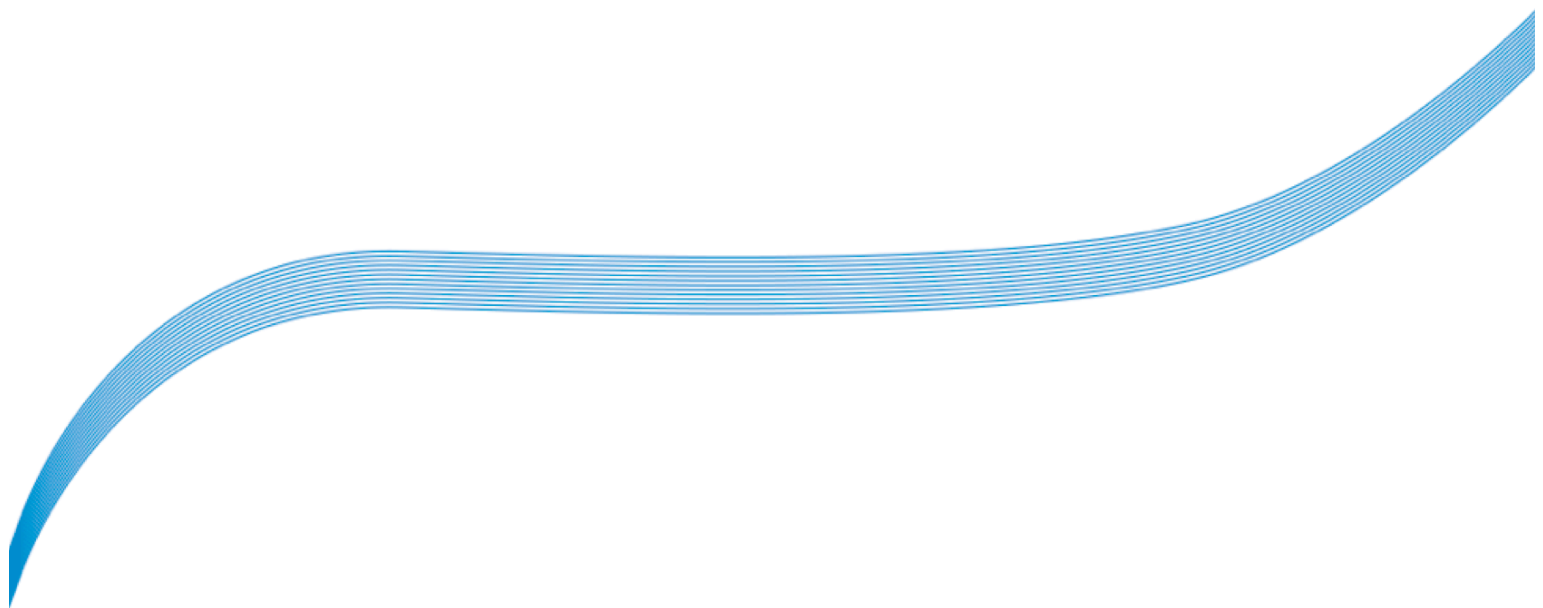
protection injustifiée des managers²⁷. Cet effet est surtout observé dans les secteurs où l'intensité de la concurrence est faible.

²⁷ X. Giroud, H. Mueller, « Does corporate governance matter in competitive industries? », *Journal of Financial Economics*, 2010.



IDÉE FAUSSE N°7

IL FAUT RESTAURER UN « ETAT STRATÈGE »





7. Problème : « L'Etat stratège » se révèle aveugle et influençable

Selon le Front National, la reconquête de notre compétitivité perdue passerait par le retour à une politique industrielle volontariste, qui donne à « l'Etat stratège » un rôle de premier plan, notamment dans le choix des secteurs et filières à soutenir. Ainsi, *« pour empêcher les délocalisations et permettre un véritable développement du tissu national d'entreprises, il faut une action stratégique volontariste d'un l'Etat fort aux marges d'action retrouvées, capable de réarmer la France dans la mondialisation »* (programme politique). Dans la même veine, le Front National estime qu'il est nécessaire d'établir *« une Planification Stratégique de la Réindustrialisation directement rattachée au Premier Ministre associant établissements universitaires et grandes écoles, filières industrielles et représentants de l'Etat organisera la réindustrialisation de la France »* (programme politique).

Cet interventionnisme industriel repose sur un optimisme très fort quant à la capacité d'action et la clairvoyance de l'Etat, que les expériences passées viennent hélas infirmer.

« L'Etat stratège » se trompe souvent

Le Front National considère que l'Etat serait toujours éclairé dans ses choix industriels et qu'il ne se tromperait jamais. Pourtant, un bref retour en arrière sur la politique industrielle française des années 1970/80 invite à la plus grande circonspection : **les programmes Concorde, Minitel, Composants, Calcul ont été sur le plan commercial des échecs cuisants**, qui coûtèrent très cher au contribuable de l'époque (tableau 4). On pourrait nous objecter que l'Etat n'a pas le monopole de l'erreur en matière industrielle et que les échecs industriels et commerciaux sont le lot commun de tout acteur économique qui prend des risques. Ceci est parfaitement vrai mais **il y a une différence énorme entre une entreprise privée qui se trompe et un Etat qui se trompe**. L'entreprise qui se trompe doit assumer les conséquences de ses erreurs, le cas extrême étant qu'elle soit acculée à la faillite ; à l'inverse, lorsque l'Etat se trompe dans ses choix industriels, il n'y a aucune sanction du marché pour le rappeler à l'ordre : sa persistance dans l'erreur risque donc d'être plus longue, et ce d'autant que l'Etat dispose toujours de la capacité de lever l'impôt pour financer la poursuite de ses projets industriels.



Cette propension de l'Etat à se tromper est somme toute assez logique : dans un monde économique complexe, où l'information est imparfaite et diffuse, où des millions d'agents économiques tentent chaque jour leur chance, où l'innovation peut surgir de nulle part – et surtout de là où on ne l'attend pas – il est illusoire de vouloir prédire l'avenir et de décréter à l'avance quels seront les secteurs, les technologies, les entreprises qui domineront le marché demain. Nul ne le sait, à l'exception du marché. Google, Facebook, Tweeter, Tesla ne sont pas le fruit d'une politique industrielle américaine décidée dans un bureau par une poignée de fonctionnaires éclairés mais le résultat d'un terreau favorable à la prise de risque par des investisseurs privés.

Tableau 4 - Les grands programmes industriels (1962-1989)

Programme	Date de lancement	Rupture technologique	Principaux industriels	Montants investis
• Concorde	• 1962	• Commandes de vol électriques	• Aérospatiale	• 3,9 Mds€ entre 1970 et 1990
• Plan Calcul	• 1966		• UNIDATA, Bull	• 8 Mds€ pour le soutien à Bull
• TGV	• 1969	• Doublement de la vitesse commerciale	• Alstom, SNCF	• 2,1 Mds€ d'investissements publics pour le lancement de la première ligne TGV
• Airbus	• 1970	• Motorisation pilotage, maintenance, coût	• Aérospatiale, Airbus	• 3 Mds€ d'avances remboursables pour l'Aérospatiale de 1971 à 1997 (tous programmes)
• Nucléaire civil	• 1973	• Filière nucléaire	• Areva, EDF	
• Minitel	• 1978	• Télématique	• France Telecom	• 1,2 Mds€ d'investissements pour les PTT
• Plan composants	• 1989	• Miniaturisation	• Thomson puis STMicroelectronics	

Source : Rapport Beffa, *Pour une nouvelle politique industrielle*, La Documentation française, 2005

« L'Etat stratège » est sensible aux sirènes des lobbies

Le Front National suppose que les décisions de l'Etat stratège sont toujours prises au nom de l'intérêt général et non sous la pression plus ou moins explicite d'intérêts particuliers. A nouveau, **une telle vision apparaît assez naïve et fait fi du rôle des lobbies et des grandes entreprises, qui vont tenter d'infléchir les décisions de politique industrielle dans un sens qui leur est favorable.** Ce phénomène est connu depuis bien longtemps en sciences économiques et a



fait l'objet de nombreux travaux, notamment de l'école des choix publics (Public Choice).

La théorie de la bureaucratie nous montre ainsi que l'Etat est composé d'agents publics pouvant poursuivre des objectifs qui leurs sont propres, tels que la volonté de rejoindre une entreprise du secteur dont ils ont eu la charge (sous la forme, par exemple, d'un « pantouflage » dans une entreprise dont l'Etat détient une partie du capital). De même, la théorie de la « recherche de rente » analyse les décisions de protectionnisme – et plus généralement les restrictions à l'entrée d'un secteur – comme la conséquence d'un lobbying d'entreprises domestiques, qui aspirent à se retrouver en situation de monopole légal ou de fait, afin d'acquérir un profit qui n'est pas fondé sur le seul mérite intrinsèque (supériorité technologique, etc.) ou de bloquer l'entrée de concurrents plus efficaces.

L'expérience historique du « tout diesel » en France illustre parfaitement ce phénomène d'un Etat sous influence. Rappelons en effet que jusqu'aux années 1970, le parc du diesel se limitait pour l'essentiel en France aux camions et tracteurs, qui bénéficiaient de taxes avantageuses sur ce type de carburant. Les voitures particulières roulaient alors quasi-exclusivement à l'essence. Mais à la suite des deux chocs pétroliers, les ménages français ont commencé à se tourner vers des constructeurs automobiles japonais comme Toyota, dont les petits modèles étaient moins gourmands en essence. Confronté à cette menace concurrentielle, le groupe PSA (Peugeot) décide alors de développer des petits moteurs diesel pour ses citadines. Le patron du groupe, Jacques Calvet, énarque influent obtient alors du président Mitterrand, la mise en place d'un avantage fiscal sur le diesel pour les voitures particulières. Renault lui emboîte aussitôt le pas.

La conséquence de cette politique fiscale ne se fait pas attendre : la demande de voitures particulières en diesel décolle et rien ne pourra plus l'arrêter. Le maintien pendant 30 ans d'un avantage fiscal au diesel fait qu'en 2013, 73% des véhicules vendus en France ont une motorisation diesel, à rebours de tous les autres marchés européens. Cette politique d'allègement des taxes sur le gazole génère chaque année un manque à gagner considérable pour le budget de l'Etat, estimé par la Cour des comptes à 6,9 milliards d'euros en 2011 et même 8 milliards d'euros, si l'on intègre les exonérations ou taux réduits sur le gazole dont bénéficient certains secteurs. Il serait intéressant de rapporter ce manque à gagner pendant 30 ans au nombre d'emplois sauvés dans l'industrie automobile française, pour avoir une idée précise de ce qu'a coûté au total ce type de politique pour contribuable : **le coût par emploi sauvé risque d'être**



exorbitant. Plus encore, nous avons fait le choix il y a 30 ans de privilégier une technologie particulièrement nocive en matière de pollution et de santé publique et nous sommes contraints aujourd'hui de faire marche arrière. Tout cela pour protéger nos constructeurs domestiques dans les années 1970 de la concurrence étrangère : où sont les considérations d'intérêt général dans ce choix de politique industrielle ? Qu'en sera-t-il demain avec le Front National qui prône le renforcement important de cet « Etat stratège » ?

« L'Etat stratège » ne fait que gérer le déclin

La politique industrielle que préconise le Front National vise pour l'essentiel à protéger les secteurs en déclin²⁸, mais **les expériences passées nous montrent que ce type de politique coûte très cher, s'avère inefficace et ne fait en réalité que retarder les ajustements** inéluctables. Dans un univers de « destruction créatrice », le rôle de l'Etat n'est pas d'empêcher les révolutions technologiques, qui sont inéluctables, mais de les préparer, de les accompagner, notamment en favorisant la reconversion des salariés et la montée en gamme technologique. S'accrocher au passé ne fait que retarder les ajustements, qui seront encore plus douloureux ensuite.

Le cas de l'industrie du textile/vêtement en France est à cet égard emblématique. En effet, depuis les années 1970, les mesures de soutien au textile/vêtement se sont succédées, sous les gouvernements de droite comme de gauche : mise en place des accords multifibres à l'encontre des pays en développement, Plan textile Mauroy en 1981, Plan Borotra en 1995. Avec à chaque fois à la clé des milliards de francs de subventions et une même stratégie : apporter une bouffée d'oxygène au secteur, en procédant à des allègements de charges sociales sur les bas salaires. **L'effet pervers de ces mesures ne s'est pas fait attendre : elles ont piégé notre industrie textile/vêtement sur le segment du bas de gamme, en concurrence frontale avec les pays à bas coût, et ont maintenu un important volant de main d'œuvre non qualifiée.** Mais face à des pays en développement dont le coût horaire du travail était 3 fois inférieur à celui constaté en France (même en corrigeant des différentiels de productivité), la bataille des coûts était perdue d'avance.

²⁸ Partout le FN monte dans les votes là où les industries en déclin ont été fermées comme dans le secteur du textile/habillement. Le FN progresse fortement dans les territoires où la population s'estime perdante dans les échanges internationaux et où désindustrialisation et chômage font des ravages. Le FN adopte, un discours qui oppose une France des laissés-pour-compte, perdants de la mondialisation, à une France des élites qui aurait trahi en cédant aux sirènes du grand marché européen.



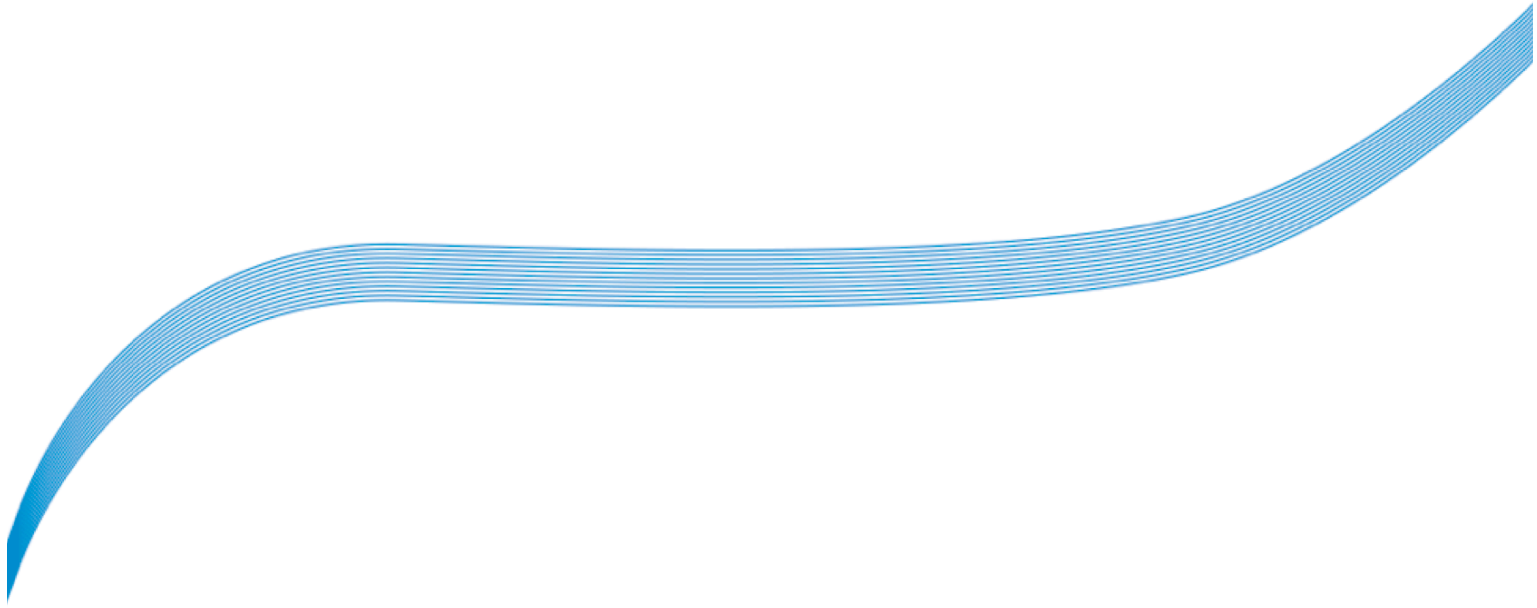
Résultat des courses : en dépit des milliards déversés dans le textile/vêtement, l'Etat stratège a été incapable d'enrayer le déclin de l'emploi dans ce secteur, passé de 170 000 en 1990 à moins de 65000 en 2014. Après plus de 40 années d'interventionnisme, le niveau de qualification est resté relativement faible dans ce secteur : *« Le secteur Textile/ Habillement présente une proportion d'ouvriers non qualifiés plus importante que la moyenne de l'industrie. Les fonctions intermédiaires et supérieures sont nettement sous-représentées. Le niveau de qualification de la population salariée de ce secteur apparait un peu plus faible que la moyenne des autres secteurs »*²⁹. De même, selon l'INSEE, le secteur textile/habillement« *au 26^{ème} rang sur 32, est un des secteurs qui dépense le moins en matière de recherche et développement (0,6 % des dépenses totales) »*.

²⁹<http://www.grandhainaut.cci.fr/wp-content/uploads/sites/6/2013/02/127-La-fili%C3%A8re-Textile-Habillement-f%C3%A9vrier-2013.pdf>



IDÉE FAUSSE N°8

IL FAUT FAIRE UNE DÉVALUATION COMPÉTITIVE





8. Inexact : la dévaluation du franc ne résoudra rien

Le programme du Front National prévoit explicitement la sortie de la France de la zone Euro et en fait même un instrument privilégié de rétablissement de notre compétitivité, au travers d'une dévaluation : « *La France doit préparer, avec ses partenaires européens, l'arrêt de l'expérience malheureuse de l'euro et le retour bénéfique aux monnaies nationales qui permettra une dévaluation compétitive, pour oxygéner notre économie et retrouver la voie de la prospérité* » (programme politique).

Notons d'emblée que le succès d'une telle politique suppose que d'autres pays de la zone Euro, avec lesquels la France commerce fortement comme l'Espagne ou l'Italie, ne reviennent pas à leur tour à leur monnaie nationale. En effet, si tel devait être le cas, les gains de la dévaluation française seraient aussitôt amoindris – voire effacés – par une cascade de dévaluations de la part des partenaires : à nouveau, en économie, il ne faut jamais raisonner « toutes choses égales par ailleurs » et supposer que les autres pays vont rester sans réagir, face à une initiative française d'une telle ampleur.

Dévaluation = perte de pouvoir d'achat pour les Français

La dévaluation vise à diminuer le prix en devises étrangères des produits nationaux afin de les rendre plus attractifs sur les marchés étrangers. Avec moins de devises, les consommateurs étrangers pourront désormais acheter la même quantité de produits français ; ou bien avec autant de devises les consommateurs étrangers pourront acheter davantage de produits français. Par exemple, si une Renault est vendue 20 000 euros avant le retour au franc et si, après la sortie de la France de l'euro, le franc baisse de 20% par rapport à l'euro, les autres pays de la zone Euro payeront désormais leur voiture Renault 16 000 euros. Les Européens s'enrichissent dans la mesure où leur pouvoir d'achat en euros pour des produits français devient plus élevé. Par contre, les producteurs français s'appauvrissent car s'ils veulent importer des matières premières pour continuer à produire des voitures, ils n'auront plus que 16 000 euros et non 20 000 euros comme pouvoir d'achat à l'international. Il en sera de même pour des biens capitaux ou immobiliers en France pour des étrangers : si un vignoble dans le Bordelais vaut 4 millions d'euros avant dévaluation, un Chinois de Taïwan n'aura plus qu'à déboursier 3,2 millions d'euros après une dévaluation de 20% du franc.



Mais **cet effet prix négatif d'une dévaluation peut être compensé par un effet volume** : si le prix des voitures françaises diminue en euros, il est possible que les étrangers achètent plus de voitures françaises. Si Renault exporte avant la dévaluation 100 000 voitures à 20 000 euros pièce, l'entreprise réalise un chiffre d'affaires de 2 milliards d'euros mais seulement de 1,6 milliards d'euros après dévaluation ; elle perd donc 400 millions d'euros du fait de la dévaluation. Pour compenser cet effet prix négatif, Renault doit donc exporter 25 000 voitures supplémentaires, soit une hausse des volumes de 25%.

Pour que cet effet volume à l'exportation soit au rendez-vous, plusieurs conditions doivent être réunies :

- les producteurs français doivent disposer de capacités de production disponibles et mobilisables rapidement ;
- la production supplémentaire doit être fabriquée en France. Par exemple, si la demande brésilienne augmente, suite à la dévaluation du franc, il est peu probable que cette demande supplémentaire sera satisfaite par l'offre provenant de France (pour de nombreuses raisons, telles que le coût de transport, l'adaptation des modèles de voitures aux contraintes et attentes locales) mais plutôt par les usines de producteurs français localisés au Brésil ou en Amérique Latine. Dans ce cas de figure, l'impact sur la balance commerciale française sera nul ;
- les clients étrangers doivent être sensibles à la baisse du prix en devises. Par exemple un consommateur allemand pourrait décider d'acheter une voiture Renault plutôt qu'une Volkswagen parce qu'il économisera désormais 4 000 euros sur le prix de la première. Mais ce changement de comportement ne sera pas instantané et se réalisera lorsque le consommateur décidera de changer de voiture ;
- les producteurs français peuvent être tentés d'adopter un « comportement de reconstitution de leurs marges bénéficiaires », basé sur le maintien du prix en devises (20 000 euros dans notre exemple de la voiture) ;
- comme nous l'avons vu précédemment, si une partie des composants du produit exporté est elle-même importée, la dévaluation va conduire à renchérir le prix des pièces et segments importés. Par exemple, la Toyota Yaris qui est assemblée à Onnaing importe en France entre 40 et 50% de ses pièces détachées. Ainsi, pour l'exportation de cette voiture (exportée à

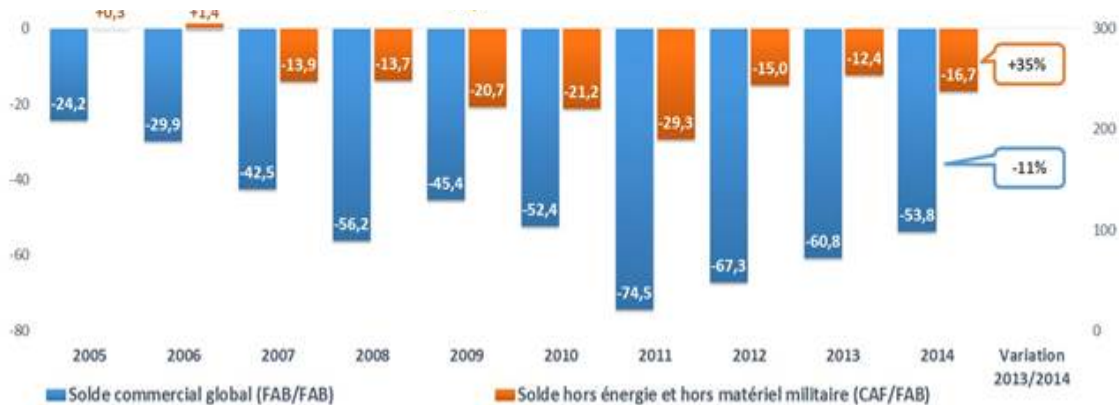


plus de 80%), le prix en devises baissera de 20% sur les 50% de la composante « made in France » mais il subira une hausse de 20% sur les 50% de pièces détachées importées et nécessaires à l'assemblage de la voiture. **Résultat : le prix de la voiture à l'export variera peu, tandis que son prix sur le marché français augmentera suite au renchérissement du prix des composants importés !**

La dévaluation risque d'accroître ... notre déficit commercial !

Du côté des importations, la dévaluation va entraîner une hausse du prix des produits importés. Cet « effet-prix » de la dévaluation sur les importations est immédiat : du jour au lendemain le prix du pétrole spot par exemple coûte 20% plus cher qu'avant la dévaluation. Cet effet sur le prix risque d'être particulièrement important pour un pays comme la France, dont les importations de produits énergétiques – appelées parfois « importations incompressibles » – constituent la majeure partie de son déficit commercial : sur la période 2005/2014, le déficit commercial lié à l'énergie oscille entre 25 et 50 milliards d'euros et représente entre 55% et 77 % de notre déficit total (figure 12).

Figure 12 - Solde commercial global et hors énergie



Source : Direction générale du Trésor, http://www.tresor.economie.gouv.fr/10944_nouvelle-reduction-deficit-commercial-francais-en-2014

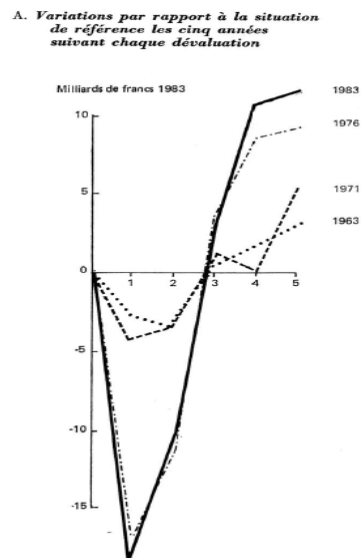
Suite à la hausse du prix des importations, les consommateurs français devraient consommer moins de produits importés et reporter leurs achats sur des produits domestiques. Mais ce phénomène de substitution suppose que plusieurs conditions soient réunies :



- les producteurs français doivent être en mesure de proposer des substituts aux importations : est-il encore possible de se mettre ou remettre à produire immédiatement en France des téléphones portables ou des ordinateurs ?
- les délais de substitution ne doivent pas être trop longs : combien de temps faut-il pour remettre en route des productions qui ont disparu ou sont devenues marginales ? Les consommateurs vont-ils changer de comportement instantanément ou vont-ils faire preuve d'inertie, compte tenu de leurs habitudes de consommation ?

Le risque est alors grand que les effets prix, tant à l'exportation qu'à l'importation, jouent très vite, tandis que les effets volumes, liés à la réduction des importations et à la hausse des exportations, prennent du temps. Dans ce cas de figure, la dévaluation va se traduire par un creusement du déficit commercial, phénomène que l'on appelle en économie « courbe en J ». Ce phénomène n'a rien de théorique : il a été observé à chaque fois que la France a dévalué sa monnaie, et notamment en 1963, 1971, 1973 ou 1983³⁰ (figure 13). Selon l'étude de l'INSEE sur ces quatre expériences de dévaluation, « il faut plus de trois ans pour que le solde extérieur retrouve son niveau initial » !

Figure 13 - La courbe en J et le déficit commercial



Source : Schubert K. , J. Pisani-Ferry , M. Catinat, 1985

³⁰ Voir : Schubert K. , J. Pisani-Ferry , M. Catinat , « Les incidences d'une dévaluation du franc ont-elles varié depuis vingt ans ? » , *Economie & Statistique* , vol. 170, 1985.



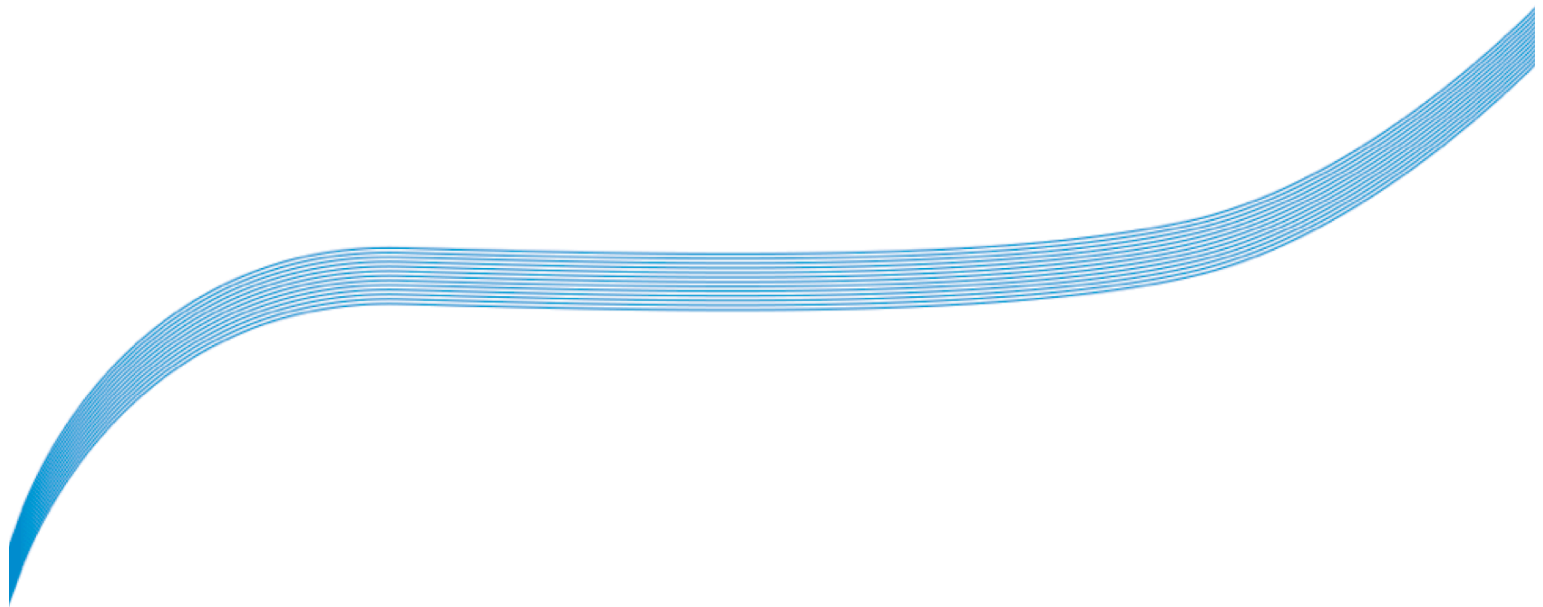
Pire encore : comme la dévaluation n'améliore pas rapidement le solde de la balance commerciale, le pays peut être acculé à une spirale de dévaluation, comme cela a été le cas en France entre 1981 et 1983, avec trois dévaluations successives par rapport au Mark. Une première dévaluation a lieu en octobre 1981, cinq mois après l'élection de François Mitterrand et la mise en place d'une relance de la consommation, qui conduit à une forte hausse de l'inflation en France, par rapport à l'Allemagne. Cette dévaluation ne fait que creuser un peu plus le déficit commercial français : le prix des importations augmente, tandis que les volumes ne réagissent pas instantanément. Le pays entre alors dans un « cercle vicieux » de la courbe en J : comme le solde commercial s'aggrave, une seconde dévaluation a lieu en juin 1982 puis en mars 1983, avant que la gauche ne fasse son deuil de la relance par la dévaluation et ne prenne le tournant de la « rigueur ». **Voulons nous revivre, 35 ans plus tard, la même « humiliation »³¹ et le même échec économique ?** Par ailleurs, au moment où la parité du dollar contre euro revient presque à un contre un, faudrait-il encore dévaluer notre nouveau franc contre les monnaies européennes ? L'histoire des parités franc contre mark montre que rien n'y a fait !

³¹ Le terme est de J. Attali, *Verbatim*, tome 1



CONCLUSION :

QUE FAIRE ?







9. Conclusion : que faire ?

Chiffres et études à l'appui, nous avons montré que le protectionnisme new look du Front National – baptisé « protectionnisme intelligent » – n'était en rien la solution miracle à nos problèmes d'emploi, de croissance et de déficit commercial. Pire encore, dans un monde largement ouvert, le « protectionnisme intelligent » du Front National nous conduirait à un effondrement économique. En particulier, il est illusoire de penser que nos partenaires commerciaux resteront sans réagir, si nous faisons le funeste choix d'une politique résolument protectionniste : le commerce et l'investissement étranger marchant dans les deux sens, l'« effet boomerang » ne tarderait pas à arriver, sous la forme de représailles économiques.

Les quelques emplois sauvés dans le textile bas de gamme se paieront chers, par une chute des exportations d'Airbus, des produits de luxe ou des produits agroalimentaires. Les emplois sauvés dans le Nord de la France seront alors largement compensés par des licenciements d'ingénieurs et d'employés à Toulouse, du chômage chez les ouvriers qualifiés qui travaillent en Normandie dans le luxe ou bien encore chez les viticulteurs de la Champagne, dont les exportations vers la Chine s'effondreront. Sans compter la baisse de pouvoir d'achat pour tous les Français.

Mais faut-il pour autant baisser les bras et se résoudre à la fatalité ? Doit-on considérer que la mondialisation est un fait qui s'impose à nous et nous enlève toute marge de manœuvre ? Bien au contraire. **Le Front National veut nous emmener sur la voie du repli, en diminuant nos importations ; notre ambition doit être au contraire d'exporter plus, en tirant mieux parti des formidables opportunités que nous offre la mondialisation.** La mondialisation peut devenir une chance pour un pays comme la France, qui dispose d'une histoire, d'un ADN, d'une « French touch » que le monde entier nous envie.

A condition de poser d'abord le bon diagnostic. La raison de notre déclin est claire : entre une Chine qui mise sur le bas coût et une Allemagne qui mise sur le hors-prix, notre pays s'est retrouvé pris en tenaille. D'un côté, nous sommes trop chers par rapport aux produits asiatiques, espagnols ou de l'Est de l'Europe ; de l'autre, nous ne sommes pas assez positionnés sur le haut de gamme et la qualité pour justifier nos tarifs, notamment par rapport aux produits allemands ou américains. Bref, **nous avons un positionnement qualité/prix défavorable.**



Que faire ? **Miser sur la montée en gamme de toutes nos productions, pour passer d'une compétitivité par les coûts à une compétitivité par la qualité. Cette ambition suppose de remettre à l'honneur toutes les qualifications, et notamment chez les ouvriers.** Pas de qualité sans qualification des hommes. De tous les hommes. L'enjeu de la compétitivité aujourd'hui, c'est non seulement de former plus d'ingénieurs et de commerciaux chez Airbus mais aussi et surtout d'offrir une qualification à tous les ouvriers de l'industrie textile ou automobile, pour les accompagner dans la montée en gamme de la production.

Le renfermement sur soi que propose le FN, la sortie de l'Euro, la montée du protectionnisme, vont exactement à l'encontre de cette société des excellences puisqu'il consiste à nous isoler du reste du monde. Or l'isolement génère la perte de connaissances, la perte de savoirs, de créativité, etc. **Aucune économie contemporaine « fermée » ne peut progresser.** Le retour au Franc, l'interdiction des langues étrangères dans les colloques en France, l'interdiction d'établir des filiales de recherche et développement à l'étranger, l'interdiction d'importer pour les PME/PMI des pièces détachées ou des fournitures à l'étranger, les lourdeurs administratives exorbitantes consistant à surveiller les entreprises pour savoir si elles n'enfreignent pas les nouvelles lois « Achetez français », l'instauration de normes françaises, les contrôles etc. ... **tout cela, non seulement amènera une société fermée, mais également surveillée, contrôlée, cadenassée** et bien loin du discours de façade du FN préconisant plus de liberté pour les PME/PMI.

Miser sur la montée en gamme et la qualité des produits, en qualifiant tous les salariés : c'est à cette seule condition que chaque Français, quelle que soit sa formation, verra demain dans la mondialisation une chance pour son avenir professionnel plutôt qu'une menace pour son emploi. C'est à cette condition, **à laquelle il faut ajouter la montée en puissance de vrais pôles de compétitivité (clusters) où les entreprises, les universités, les laboratoires de R&D privés et publics mettront en synergie leurs compétences,** que les gouvernements éviteront la nouvelle fracture sociale qui se profile à l'horizon et qui fait aujourd'hui les délices du Front National : celle entre les qualifiés et les non qualifiés.

Passons d'une société scindée entre perdants et gagnants de la mondialisation, à une société de l'excellence, ouverte à tous.