

**Séminaire
Vie des affaires**

*organisé grâce aux parrains de l'École
de Paris :*

Algoé²
Alstom
ANRT
AREVA²
CEA
Chaire "management multiculturel
et performances de l'entreprise"
(Renault-X-HEC)
Chambre de Commerce
et d'Industrie de Paris
CNES
Conseil Supérieur de l'Ordre
des Experts Comptables
Crédit Agricole SA
Danone
Deloitte
École des mines de Paris
ESCP Europe
Fondation Charles Léopold Mayer
pour le Progrès de l'Homme
Fondation Crédit Coopératif
Fondation Roger Godino
France Télécom
FVA Management
Groupe ESSEC
HRA Pharma
IBM
IDRH
IdVectoR¹
La Poste
Lafarge
Ministère de l'Industrie,
direction générale de la compétitivité,
de l'industrie et des services
OCP SA
Paris-Ile de France Capitale Economique
PSA Peugeot Citroën
Reims Management School
Renault
Saint-Gobain
Schneider Electric Industries
Thales
Total
Wight Consulting²
Ylios

¹ pour le séminaire
Ressources Technologiques et Innovation
² pour le séminaire Vie des Affaires

(Liste au 1^{er} mai 2011)

**INDUSTRIE ET SERVICES :
UNE DISTINCTION DÉPASSÉE ?**

par

Éric HUBER
Ingénieur des Mines

Séance du 4 février 2011
Compte rendu rédigé par Pascal Lefebvre

En bref

Y aurait-il en France trop de services et plus assez d'industrie ? Certains discours le laissent entendre, derrière lesquels on sent poindre la nostalgie d'un âge d'or où l'acier lorrain et le charbon du Pas-de-Calais dopaient la croissance française bien à l'abri de ses frontières. Mais dans un monde concurrentiel globalisé, où produits et services ne font bien souvent plus qu'un, quel sens peut encore avoir le clivage entre ces deux frères supposés ennemis ? La force de l'habitude, des concepts obsolètes et des outils désormais inadaptés, n'orientent-ils pas notre jugement vers ce qui est le plus immédiatement quantifiable, voire le plus rentable ? Le travail d'un jeune ingénieur des Mines met en lumière bien des contradictions et bien des insuffisances sur ces points pourtant décisifs pour notre avenir économique.

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse
des comptes rendus ; les idées restant de la seule responsabilité de leurs auteurs.
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

EXPOSÉ d'Éric HUBER

À écouter un récent discours de Christian Estrosi, prononcé alors qu'il était ministre de l'Industrie du précédent gouvernement, on a l'impression d'être face à un diagnostic à la fois clair et partagé, celui d'une industrie française en crise à force de s'être laissée enfermer dans une économie de services. À cela le ministre ajoute que la puissance économique passe avant tout par l'industrie et qu'il n'est pas concevable de s'orienter vers une économie reposant exclusivement sur les services et les banques, ce qui semble d'autant plus pertinent que le modèle toujours cité en référence est celui de l'Allemagne. On en conclut donc volontiers qu'il est aujourd'hui nécessaire d'avantager l'industrie. Dans les faits, cela s'est traduit en particulier par la disparition de la taxe professionnelle, remplacée par une taxe plus avantageuse pour l'industrie.

L'industrie française est-elle effectivement en train de disparaître ? En engageant un travail de recherche sur ce point, je me suis rendu compte que la distinction entre biens et services est très ténue et qu'elle ne semble pas avoir de sens réel, alors même que tout le monde s'y réfère. J'ai donc cherché à savoir sur quoi se fondait cette distinction, et j'ai découvert qu'elle provenait principalement de l'appareil statistique, outil construit après la Seconde Guerre mondiale et qui a atteint ses limites. Pour conclure, je me suis demandé comment l'économie d'aujourd'hui avait évolué par rapport à celle des années 1950, ce que cela impliquait et comment s'adapter à ces circonstances nouvelles.

Des statistiques bien fragiles

Quand on considère des séries statistiques longues et qu'on observe les chiffres de loin, la part de l'industrie semble en effet diminuer. Entre 1950 et 2007, la part des effectifs employés dans l'agriculture a considérablement diminué alors que la part des services marchands a augmenté. Et l'industrie, qui avait stagné jusque dans les années 1980, a diminué d'un bon tiers entre 1980 et 2007.

Plusieurs théories économiques essaient d'expliquer cette diminution de la part relative de l'industrie. Ronald Coase, dans les années 1930, a introduit en économie la notion de transaction. Alors qu'Adam Smith imagine un marché stylisé où n'apparaissent ni le coût de recherche d'un fournisseur, ni celui des efforts pour se faire connaître des clients potentiels, Ronald Coase introduit le coût de ces transactions dans son modèle. Cette théorie a été améliorée et reprise notamment par Olivier Williamson, prix Nobel d'économie en 2009.

Douglass North et John Wallis, dans les années 1970, ont alors essayé de calculer la part des transactions dans l'économie. Pour cela, ils ont sommé toutes les activités juridiques, comptables, commerciales, etc. Ils se sont alors rendu compte qu'en 1870, ces transactions ne représentaient que 25 % de l'économie alors qu'en 1970, on était passé à 40 %. Il semble, d'après des calculs récents, que nous ayons dépassé les 50 %. L'explication de ce phénomène est que, alors que la division du travail et la spécialisation ont toujours été à la base de l'efficacité économique, le nombre d'interfaces a ainsi augmenté entre des entités de plus en plus morcelées, les obligeant à davantage communiquer entre elles. Face à ces mouvements de fond, la possible disparition de l'industrie est un sujet qui inquiète fortement.

Sans doute pourrait-on penser que voir la part de l'industrie diminuer, comme naguère celle de l'agriculture, n'est en soi pas dramatique. Mais les services ont un certain nombre de limites, notamment en ce qui concerne le commerce extérieur. Même si la libéralisation du commerce des services, qui date de 1995 et des accords de Marrakech, est beaucoup plus récente que celle des biens manufacturés, qui remonte aux débuts du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en 1947, le commerce extérieur repose encore à 80 % sur ces derniers. Une stratégie qui négligerait l'industrie pourrait donc affaiblir un pays en le rendant extrêmement déficitaire au plan du commerce extérieur.

Des déclarations comme celles du président Sarkozy affirmant, en 2004, qu'il fallait une industrie française forte, la France ne pouvant être « *une économie de banques, d'assurances ou de services* », ou de Dominique Strauss Kahn, ministre de l'Économie en 1998, déclarant que personne « *ne peut penser distribuer sans avoir produit* » et que l'effort de la Gauche « *doit d'abord porter sur la production et, notamment, la production industrielle et sur la création de vrais emplois industriels qui sont des emplois directement productifs* » sont extrêmement claires sur ce point.

Qu'est-ce que la désindustrialisation ?

Cela nous amène à nous demander ce qu'est la désindustrialisation. Quand on regarde la valeur ajoutée, la statistique phare de l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques), base des calculs du PIB et de la croissance, on constate que les services représentent environ 80 % de cette valeur ajoutée. Mais l'INSEE élabore également une comptabilité nationale de tout ce qui est produit et de l'utilisation de chaque marchandise ou service. Il divise ensuite cette utilisation en trois catégories. D'un côté, la consommation intermédiaire, achetée à une entreprise par une autre pour sa propre production ; ensuite, ce qui est immobilisé sous forme d'investissements divers ; et enfin, ce qu'on appelle les emplois finaux, ceux qui sont consommés par les ménages en bout de chaîne. Or, si l'on considère la répartition de ces emplois finaux, on constate que les biens matériels produits par l'industrie représentent plus de la moitié de ce qui est consommé, ce qui est généralement ignoré. Cela signifie qu'un tiers des services initialement considérés se trouve au final intégré dans la production industrielle. On en vient alors à réfléchir aux liens entre les services et l'industrie.

En premier lieu, l'externalisation est une cause souvent évoquée pour expliquer la disparition de l'industrie. Il y a cinquante ans, la plupart des entreprises industrielles avaient un service de nettoyage ou de gardiennage intégré à l'entreprise. Ces activités n'étant pas nettement identifiées par la comptabilité, l'INSEE ne pouvait les différencier de l'activité de production et l'activité du balayeur ou du gardien était alors considérée comme de la valeur ajoutée industrielle. Au fil des ans, les entreprises industrielles ont externalisé ces activités qui sont désormais identifiées par l'INSEE comme celles d'entreprises de service.

Une deuxième idée est celle de la variation de la productivité. Elle a été développée par l'économiste américain William Baumol à qui l'on a demandé de comprendre pourquoi les théâtres de Broadway étaient systématiquement déficitaires. À cette fin, il a imaginé un modèle avec deux secteurs : le premier avec de forts gains de productivité dus à l'amélioration technique, représentant l'industrie, et le second, avec beaucoup de travail humain et donc sans gain de productivité représentant les services et, dans ce cas précis, le théâtre. Dans le premier secteur, il faut de moins en moins de temps pour produire une quantité donnée, celle-ci étant donc de moins en moins coûteuse en travail humain, alors que dans le second, les efforts sont toujours les mêmes. Si la structure de la demande ne change pas et que l'on consomme toujours à peu près autant de biens que de services, la part relative de l'effort consacré aux biens a tendance à diminuer. Il explique ainsi la part systématiquement déficitaire du spectacle vivant, les gains de productivité dans ce secteur étant quasiment impossibles. William Baumol allait ainsi jusqu'à prédire que la conséquence naturelle de cette tendance amènerait le one man show à être la dernière forme de spectacle vivant à subsister au XXI^e siècle...

Un rapport de la direction générale du Trésor, paru en 2008 et intitulé *La désindustrialisation en France* a tenté de quantifier l'impact de ces deux effets sur la désindustrialisation. Sur la période 2000-2007, les auteurs estimaient que l'externalisation représentait 5 % de la désindustrialisation alors que le différentiel de productivité la portait à 65 %. Ils concluaient que les effets de la délocalisation étaient très difficiles à estimer, voire négligeables. Tout cela montre à quel point la désindustrialisation est un phénomène beaucoup plus complexe qu'il n'y paraît à première vue.

Si la part de l'industrie diminue à cause de l'externalisation, un certain nombre de métiers voient cependant leur existence subordonnée à celle de l'industrie : il n'y a pas de nettoyeurs d'usine s'il n'y a pas d'usine ! Cela a donc amené à réfléchir à la notion d'emplois induits. En 2008, le ministre de l'Industrie annonçait ainsi qu'en France, d'après un rapport du Conseil économique et social, 2,5 millions d'emplois étaient induits par l'automobile, chiffre fortement critiqué car il rassemblait des travailleurs issus de différentes catégories de l'INSEE, tant dans la construction automobile au sens large, que dans les transports routiers, les taxis ou les services d'entretien des routes.

La vraie question est donc plutôt : quand la production automobile française diminue de 10 %, combien d'emplois perd-on ? Pour mesurer cela, un outil existe, inventé par l'économiste russe du début du XX^e siècle Vassili Leontiev : le tableau des entrées intermédiaires. Bien qu'aujourd'hui un peu dépassé, cet outil reste intéressant pour une première approche. C'est une grande matrice, tenue par l'INSEE où, pour chaque secteur industriel, on considère toutes les matières premières dont il a besoin et on les décompose catégorie par catégorie. En faisant un peu de calcul matriciel, on arrive à calculer l'effet d'entraînement d'un secteur sur tous les autres, qui permet de définir le nombre d'emplois créés lorsque l'activité industrielle augmente d'un pourcentage donné.

Pour l'automobile, on s'est ainsi rendu compte que le nombre d'emplois induits tournait autour de 700 000. Et quand on considère les 1 700 milliards d'euros produits par l'industrie, on constate qu'elle consomme environ 200 milliards d'euros de services sous forme de consommations intermédiaires.

Les services : une catégorie fourre-tout ?

La distinction entre biens et services, qui semble évidente dans les discours officiels, a-t-elle alors encore un sens aujourd'hui ? La première remarque est que, lorsqu'on parle de services, on regroupe sous ce vocable aussi bien la R&D, l'informatique et les télécommunications, que le gardiennage, le nettoyage, la comptabilité ou la formation. Lorsqu'on compare les différentes activités industrielles en termes d'évolution de la productivité, on perçoit une évolution relativement similaire.

En revanche, lorsqu'on compare les services, cela n'a strictement plus rien à voir. Dans les télécommunications, la productivité est multipliée par vingt en 40 ans alors que, dans le même temps, des services opérationnels comme le gardiennage ou le nettoyage voient la leur divisée par deux. Il ne s'agit pas là nécessairement d'une productivité physique : le balayeur ne balaie certes pas deux fois moins de m² dans le même temps ; en revanche, le prix au m² balayé a sans doute doublé. Bilan, les différentes sous-parties des services ont des comportements extrêmement différents et recouvrent donc des réalités économiques fort différentes.

D'un point de vue macroéconomique, on se rend compte que la catégorie des services est une catégorie fourre-tout et, de ce fait, très insatisfaisante. D'un point de vue microéconomique, au sein même d'une entreprise, la séparation entre biens et services est de plus en plus ténue, les biens et les services afférents étant la plupart du temps vendus ensemble : le célèbre contrat de confiance de Darty, qui vend le service après-vente avant même d'avoir vendu l'objet, en est l'illustration. Le transport est également un élément important, aussi bien pour le client final que pour le client industriel pour qui la précision de la livraison est de plus en plus souvent un élément essentiel, ce service étant alors comptabilisé par le fournisseur d'une façon distincte permettant sa prise en compte statistique par l'INSEE. Et là, souvent au sein d'un même groupe (j'ai constaté l'exemple chez Saint-Gobain), les habitudes diffèrent d'une entité à l'autre, le transport de base étant parfois inclus dans le coût du produit (quand il y a peu d'options de transport), parfois non (quand les options de transport et donc les prix sont très variés), ce qui change la part de services dans la production perçue par l'INSEE pour un processus de production identique.

D'où vient la valeur économique ?

Dans les années 1970, certains économistes ont été amenés à se détacher de la théorie de la valeur travail, remontant à Ricardo, et dont Marx était l'un des adeptes, et pour laquelle la valeur d'un bien repose sur le temps de travail qui y est cristallisé, travail qui s'achète et se vend et qui est donc lui-même un service. Dans cette théorie, il n'existe donc pas de différence entre biens et services puisque tout provient du travail. Ces nouveaux économistes ont constaté que la valeur n'est pas quelque chose d'intrinsèque à l'objet mais qu'elle dépend du contexte, de la personne qui le reçoit, de sa situation, etc. Un rafraîchissement a rarement la même valeur en bas de la côte qu'en haut ! C'est cela qui est à l'origine de la théorie de la "valeur-utilité" et des calculs d'utilité fort répandus aujourd'hui. Il en découle que, puisque les biens valent par les services joints et vice-versa, biens et services sont inséparables.

Pourquoi alors continuer à faire la différence ? Notre analyse est que cette différence découle du processus de mesure puisque l'appareil statistique actuel différencie spontanément les biens et les services.

Ainsi, l'INSEE mène deux types d'enquêtes séparées. D'un côté, il mène des enquêtes annuelles de production qui concernent 50 000 entreprises, par le biais d'un questionnaire très détaillé ; de l'autre, il assure les enquêtes structurelles annuelles qui ne concernent que 125 000 entreprises de services sur les 2,6 millions déclarées, ce qui constitue un échantillonnage relativement imprécis, et ce, avec un questionnaire beaucoup moins détaillé. Par ailleurs, quand on considère les effectifs affectés par l'INSEE à la mesure de l'agriculture, de l'industrie et des services, soit respectivement 5 %, 15 % et 80 % de l'économie, on constate qu'ils sont identiques pour les trois secteurs. On mesure donc trois fois plus précisément l'agriculture que l'industrie (mais il faut sans doute pouvoir justifier les subventions de la PAC (Politique agricole commune) auprès des instances de l'Union européenne...) et quatre fois plus l'industrie que les services. Ce clivage se reproduit à l'identique dans le calcul des échanges extérieurs : les Douanes et leurs vingt mille agents contrôlent les échanges des biens et perçoivent 62 milliards d'euros de taxes, ce qui justifie une nomenclature extrêmement précise de plus de dix mille produits et une attention soutenue. En ce qui concerne les échanges extérieurs de services, c'est la Banque de France qui en est chargée, avec un nombre d'agents limité, des questionnaires essentiellement financiers et sans disposer de moyens coercitifs. De plus, jusqu'il y a peu, tous les échanges de plus de 12 500 euros devaient être déclarés mais, pour simplifier les processus, on ne déclare désormais que ce qui dépasse 50 000 euros, ce qui laisse beaucoup d'échanges totalement inaperçus. Tout cela laisse à penser que l'on ne mesure bien que ce qui est susceptible de rapporter de l'argent.

Le rôle de la fiscalité

Cela m'a amené à m'intéresser à la fiscalité, qui est finalement le plus grand producteur de données économiques. Dans un monde où les transactions sont de plus en plus nombreuses, du fait des processus de production morcelés et de la globalisation des échanges, la fiscalité est quelque peu mal à l'aise. La TVA, première ressource de l'État, subit ainsi une fraude évaluée à 7 % soit un manque à gagner de dix milliards d'euros, dont 2 % de non-déclaration de chiffre d'affaires. Les 5 % restants correspondent à ce que l'on appelle un carrousel de TVA, ce qui consiste en gros à faire payer la TVA à ses clients, à ne jamais la rembourser à l'État et à s'enfuir à l'étranger avec le pécule ainsi amassé. Les services, dont l'activité est plus fractionnée que celle de l'industrie, sont naturellement les plus touchés.

Par ailleurs, on connaît assez mal les grands groupes industriels et les liens entre leurs composantes. L'INSEE dispose bien d'un fichier sur les liaisons financières, le LIFI, mais il ne permet de traiter que le premier niveau de ces liaisons. Il est donc impossible d'avoir une notion claire de ce qu'est un groupe, ce qui est très gênant car on imagine bien qu'au sein d'un même groupe, on ne négocie pas les prix aussi strictement qu'avec un client extérieur.

On n'est donc pas assuré que les prix affichés reflètent l'exacte valeur marchande de la transaction. L'intérêt d'une société mondialisée est évidemment que tout son bénéfice soit réalisé dans le pays le plus accommodant au détriment de ceux dont la fiscalité est plus contraignante. C'est ce qu'on appelle le problème des prix de transfert. C'est d'autant plus inquiétant qu'on estime que 60 % des échanges mondiaux actuels sont des échanges intragroupes, ce qui signifie qu'on a une vision extrêmement déformée du commerce international.

Une étude du cabinet Greenwich Consulting, portant sur plusieurs pays, s'est efforcée de calculer le pourcentage de taxes perdues suite à cette mauvaise appréciation des prix de transfert au sein d'un groupe. La Chine perdrait ainsi près de 30 % des impôts qui lui seraient dus si les prix étaient correctement estimés. Bien évidemment, les Douanes travaillent sur ce problème mais, si quelques fraudes manifestes sont aisément identifiables, il n'en va pas de même quand on facture des prestations d'ingénierie ou de conseil, la valeur de ce type de prestations uniques étant difficile à établir. Ainsi, Amazon France, qui n'est qu'une toute petite filiale du géant américain de la vente en ligne, remonte vers la filiale luxembourgeoise du groupe le montant des prestations commerciales conséquentes que celle-ci lui facture. Elle ne déclare ainsi que 25 millions d'euros de chiffre d'affaires en France alors qu'on estime qu'elle y génère 930 millions d'euros, soit au final un manque à gagner de près de cent millions d'euros de TVA pour le Trésor français.

Pour aller plus loin, on pourrait dire qu'on ne connaît pas ce qu'on ne taxe pas. Le travail domestique en est l'illustration : dans le rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi, les auteurs l'évaluent à 35 % du PIB. La fiscalité actuelle est donc très mal à l'aise avec les échanges, de même que l'appareil statistique, construit dans l'après-guerre avec une philosophie très matérielle d'inspiration marxiste, basée sur la valeur travail, qui imaginait que la valeur des objets était la cristallisation des étapes successives de travail. Le but était de s'assurer que la situation de 1939 ne se reproduirait plus, que la France serait capable de reconstruire une armée et ne se laisserait plus distancer par ses concurrents. Ce qui comptait alors, c'étaient les tonnes de métal, le nombre d'avions et de chars, et non la qualité de vie.

Les limites des mesures actuelles

Aujourd'hui, le monde a changé et cela nous pose un certain nombre de problèmes. Une des limites de l'appareil statistique actuel est qu'il calcule extrêmement mal le capital humain. Pour le cabinet américain Brandt Value, la valeur d'une entreprise peut être divisée entre les actifs corporels (matériel, stock, etc.), les actifs incorporels, le *goodwill* (la survaleur lors d'un rachat), la part restante, entre le bilan comptable et la valeur en Bourse, représentant une forme de mesure du capital humain, de la compétence et du savoir-faire de l'entreprise, etc. On se rend alors compte, qu'entre 2002 et 2006, cette valeur a augmenté pour représenter aujourd'hui plus de 50 % de la valeur totale. Même si des phénomènes boursiers autres participent à cette hausse, il n'en reste pas moins que c'est là toute une part de la valeur qu'on n'appréhende pas et qui n'est pas relevée dans la comptabilité.

Le rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi, extrapolant aux PME ce calcul fait sur des grands groupes, annonçait ainsi que 80 % de la richesse totale était en fait du capital humain. Cependant, la difficulté de calcul du capital humain est que ce n'est une grandeur ni additive, ni séparable : si on voit bien ce qu'est un stock, il est beaucoup plus difficile d'apprécier de façon exhaustive la qualité des relations humaines, l'ambiance de travail, la compétence des gens, etc.

Le deuxième problème, de taille, est la prise en compte de la qualité. Quand on mesure la croissance, on mesure d'abord la variation de quantité, puis la variation de qualité, puis l'inflation, la croissance étant la somme des trois. Mais, comme on ne sait pas mesurer la qualité de façon directe, on procède à rebours : on considère la croissance en euros, on mesure la variation de quantité et on essaie d'en déduire la variation de qualité par l'inflation.

Cette variation d'inflation, on la calibre : un café dans un bar restant toujours le même objet, la variation de prix est donc de l'inflation pure. Ce calibrage est cependant extrêmement dangereux car de multiples phénomènes monétaires interfèrent. Ainsi, en 1984, Allan Greenspan a changé le mode de calcul de l'inflation aux USA en remplaçant le prix de l'immobilier par la valeur locative. En 2005, l'inflation mesurée ainsi était modérée et, en conséquence, les taux d'intérêts ont été maintenus à un niveau très bas ce qui a abouti, en 2008, à la crise dite des *subprimes*. En recalculant cette inflation selon l'ancienne méthode, elle aurait atteint à cette même date plus de 6 % et les taux auraient immédiatement été rehaussés.

De plus, la qualité n'est pas intrinsèque à l'objet : la diversité de l'offre en fait aussi partie. C'est ce que l'on constate dans les programmes de télévision : avoir 25 chaînes à sa disposition quand bien même on n'en regarde qu'une, est un gage de qualité. Mais cette diversité est très difficilement mesurable. Tout cela montre à quel point il est difficile d'appréhender et, encore plus, de mesurer les liens entre industrie et services.

Enfin, ces dernières années, certains économistes ont commencé à se poser la question de savoir si plus de croissance amenait plus de bonheur, ce qui était communément admis auparavant mais qui ne se vérifie désormais plus. C'est ce qui a motivé le président de la République à commander le rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi. Joseph E. Stiglitz a immédiatement précisé qu'il fallait certes améliorer notre mesure du PIB mais, en aucun cas, la confondre avec une mesure du bien-être, puisqu'elle a été conçue à l'origine comme une mesure de la puissance matérielle.

Plutôt que de nous confronter à une mesure du bonheur, notion pluridimensionnelle et entachée de présupposés philosophiques sur lesquels les auteurs du rapport Stiglitz-Sen-Fitoussi n'ont pu s'accorder, il me paraît important de dessiner à grands traits ce qui sépare l'économie de 1945 de celle d'aujourd'hui.

Quelques traits de l'économie du XXI^e siècle

En premier lieu, on peut à nouveau noter que l'économie est désormais devenue très immatérielle. En conséquence, la part relative de l'économie consacrée à la réalisation d'objets diminue, le reste étant consacré aux diverses transactions relevant pour l'essentiel de coûts fixes : convaincre son client, établir une image de marque, trouver un banquier, etc. La part relative des coûts fixes dans l'économie augmente donc, ce qui donne des situations économiques à rendement croissant amenant naturellement à une situation concurrentielle monopolistique, le plus gros ayant amorti ses coûts fixes étant mécaniquement moins cher que les autres. C'est ce que l'on constate aujourd'hui pour Apple avec les téléphones portables ou pour Google et les moteurs de recherche. La dynamique économique n'est donc plus une dynamique incrémentale, qui ferait gagner progressivement des parts de marché. Elle a cédé la place à d'âpres luttes par lesquelles les entreprises cherchent à s'imposer comme le standard de référence pour chaque nouveau produit, cette recherche de niches les poussant à innover, non seulement sur les produits mais aussi sur les usages.

Cela a aussi un impact sur les stratégies des États, comme le montre l'exemple du marché des téléphones portables en Europe, marché sur lequel nous avons pris, une fois n'est pas coutume, cinq à sept ans d'avance sur les Américains. Exceptionnellement, tous les pays européens se sont accordés sur un standard unique, le GSM (Global System for Mobile Communication) augmentant le nombre de contacts potentiels pour chaque client et donc l'utilité générée par un appareil de même prix, et sur un modèle économique fort intelligent dans lequel on ne paye pas quand on reçoit un appel. Cela a permis de faire financer le téléphone portable par les téléphones fixes. Aux États-Unis, où l'on paye pour recevoir un appel, cela a diminué la vitesse d'apparition des portables, cela a également diminué l'effet de réseau. Et, comme le téléphone portable est un objet dont l'utilité croît avec le nombre d'utilisateurs, cette dynamique s'est enclenchée beaucoup plus rapidement en Europe. Cela montre que, pour une entreprise comme pour un État, le dynamisme économique passe par le contrôle du standard.

Seconde idée, Jeremy Rifkin a écrit un livre intitulé *L'âge de l'accès, la révolution de la nouvelle économie* dont l'idée de base est que, dans une économie primaire dominée par l'incertitude, la propriété est une sécurité : posséder sa propre voiture vous permet de l'utiliser quand vous le désirez. Mais, dès lors que l'on vit dans une économie plus mature, la propriété devient une contrainte : il faut entretenir ce véhicule, remplir des papiers et tout cela est contraignant. Jeremy Rifkin postule donc que l'avenir sera à une société d'abonnement dans laquelle une entreprise de services vous amènera la voiture dont vous avez besoin, quand et où vous en avez besoin. Cela induit une dynamique économique différente dans laquelle les effets de seuil sont importants : c'est une activité à rendements croissants et ce qui rend efficace ce type d'activité, c'est la connaissance du client et de ses besoins. Tout cela impose un lien plus fort entre produit et service.

Sur ce dernier point, Michèle Debonneuil a développé l'idée du "quaternaire". Si jusqu'à présent les services à la personne représentaient surtout du temps de présence et n'étaient guère candidats aux gains de productivité, ils le deviennent désormais : la diversité des services est une forme de qualité et, avec les technologies de la communication, on pourra désormais proposer des services conçus sur mesure. Elle appelle quaternaire cette mise à disposition de services et pense que c'est un énorme gisement d'emplois. Elle imagine trois types d'applications, comme la modernisation des services sociaux ou la mobilité durable. Les pays européens riches ont un avantage concurrentiel sur des pays plus pauvres ou plus inégalitaires puisque, pour rentabiliser ce genre d'activités, le fait d'avoir une demande solvable importante est déterminant.

Industrie ou compétitivité ?

Que peut-on déduire de tout cela comme pistes d'adaptation pour l'économie actuelle ? En premier lieu, par le truchement de la nomenclature de l'INSEE, on essaie de définir ce que sont le primaire, le secondaire et le tertiaire par nature d'activité. C'est donc une classification ontologique. Le grand économiste Fourastié, inventeur de ces trois catégories, en avait cependant une définition différente, basée sur la dynamique des activités : le primaire regroupait des activités à faible gain de productivité ; le secondaire, des activités à fort gain de productivité et le tertiaire, des activités sans gain de productivité. Selon lui, entre les années 1950 et 1970, la production de blé, activité à fort gain de productivité, se rangeait ainsi dans le secondaire bien que relevant de l'agriculture. Cette définition me semble beaucoup plus intéressante en permettant de mieux identifier les secteurs stratégiques et en évitant de figer la composition des syndicats professionnels, comme c'est le cas aujourd'hui.

En second lieu, plutôt que d'essayer de décomposer la valeur des services sur le mode des produits matériels, il serait préférable de se contenter de mesures globales pour lesquelles on a besoin non seulement d'outils différents, mais aussi de s'appuyer davantage sur la connaissance des transactions, financières entre autres, et sur celle du client. À ce jour, tant l'État que les entreprises, ne mobilisent pas complètement toutes les opportunités qu'offre l'environnement informatique pour analyser l'ensemble des prix, savoir qui est abonné à quoi, etc. C'est par cette connaissance plus fine des transactions que l'État et les entreprises parviendront sans doute à mieux comprendre l'économie.

En guise de conclusion, notre rapport préconisait cinq points dont la prise en compte nous paraît indispensable :

- cesser d'opposer biens et services et comprendre leurs synergies ;
- distinguer les secteurs selon leurs gains de productivité ;
- créer une nouvelle intelligence économique des transactions pour mieux les comprendre ;
- avoir un État réactif dans la définition des standards techniques ;
- rebaptiser le ministère de l'Industrie en ministère de la Compétitivité, ce qui nous semblerait plus pertinent à l'heure actuelle.

DÉBAT

Un intervenant : *La montée des services s'accompagne d'une dégradation des niveaux de salaires qui pose problème. Aux États-Unis, jusqu'à une date récente, le chômage s'est maintenu à un niveau relativement faible mais la dégradation des salaires est extrêmement importante.*

Éric Huber : Sur ce point, on peut faire le parallèle avec l'augmentation du chômage en Europe, expression différente du même phénomène. Les analyses de Pierre-Noël Giraud montrent que les secteurs soumis à une forte compétition internationale subissent une pression à la baisse et que le seul moyen d'y échapper est de se concentrer sur des productions que l'on est seul à maîtriser. Je ne suis dès lors pas sûr que les deux phénomènes que vous évoquez soient liés : d'un côté, on a une dégradation naturelle des niveaux de salaires (ou, ce qui en est le corollaire, une hausse du chômage en Europe où l'on a choisi de bloquer la baisse des salaires) due à ces phénomènes de concurrence mondialisée ; de l'autre, la multiplication des transactions, elle aussi liée à la mondialisation, a entraîné une augmentation de la part des services dans l'économie. Mais les salaires dans l'industrie n'ont pas beaucoup augmenté non plus. Cette dégradation me paraît davantage porter sur les basses qualifications en général que sur tel ou tel secteur.

Int. : *Le cadre conceptuel de l'INSEE, tel que vous l'avez évoqué, compte effectivement pour beaucoup dans la faiblesse des analyses, mais il n'est pas seul. L'INSEE a réduit très considérablement ses moyens statistiques et d'analyse, en particulier en remplaçant le recensement de la population par des sondages, en supprimant les statistiques de la construction, etc. Cet affaiblissement de l'appareil statistique, à un moment où la complexification des indicateurs nécessaires pour différencier biens et services s'est accrue, est pour moi un facteur décisif.*

Par ailleurs, lorsque le président Reagan, préoccupé par la désindustrialisation de son pays, a commandé au MIT (Massachusetts Institute of Technology) le rapport Made in America, celui-ci a conclu qu'il y avait effectivement un problème de maintien d'un certain type d'activités industrielles. Dominique Strauss-Kahn, alors ministre de l'Économie, a fait de même avec le rapport Made in France qui, lui aussi, a conclu de façon très concrète à l'affaiblissement de l'appareil industriel français et qu'il y avait des risques à le laisser se dégrader.

É. H. : Il me semble également que la principale difficulté que rencontrent les statisticiens et les économistes est de faire comprendre que la mesure, ça sert à éclairer les choses ! On mesure très volontiers ce qui rapporte de l'argent et, sur ces points particuliers, qui touchent souvent à la politique, on arrive à avoir une mesure précise. Sur le chômage, par exemple, l'actualisation est faite tous les quinze jours, par catégorie, par âge, par ville, etc. L'appareil statistique est parfaitement rodé sur ce point précis et des statisticiens y travaillent en nombre. En revanche, si je veux connaître le nombre d'entreprises créées ou qui ont disparu en région, cela devient très compliqué. Il existe bien un registre des artisans, mais c'est uniquement parce qu'on veut savoir s'il n'y a pas d'activité illégale. Les statistiques régionales quant à elles bénéficient, au mieux, d'une mise à jour annuelle.

Int. : *Dans votre mémoire, vous proposez de créer une taxe spécifique sur les services pour inciter l'Administration à s'en occuper...*

É. H. : Quand on crée des taxes, les gens comptent ! Mais ce peut aussi être une taxation négative, comme le crédit impôt recherche qui apporte désormais des données beaucoup plus précises sur la production intellectuelle.

Quid des délocalisations ?

Int. : *Vous êtes passé un peu rapidement sur la question des délocalisations. Aux États-Unis, on ne produit plus un seul vêtement, tous sont produits en Chine, et ce n'est pas le seul domaine concerné.*

É. H. : Il me semble que nous avons un vrai souci stratégique, plus encore en Europe, sur la protection de notre secteur industriel. Nous ne raisonnons pas assez en termes de capital humain : quand on délocalise, on perd des savoir-faire que l'on ne sait pas reconstruire. En gardant sa monnaie très sous-évaluée, la Chine attire le travail chez elle et acquiert des compétences. Elle est alors peut-être plus pauvre, monétairement parlant, mais en termes de capital humain elle s'enrichit à grande vitesse. Ceci étant, je pense que la part des délocalisations dans la diminution proportionnelle de l'industrie dans l'économie reste très faible.

Int. : *On constate que les unités de production françaises, industrie et agriculture confondues, qui représentent 80 % de notre balance commerciale, souffrent considérablement aujourd'hui. Renault, qui en 2005 produisait 47,5 % de ses voitures en France n'en produit plus à ce jour que 17,2 %. On produisait 13 millions de batteries en 2007, il n'en reste plus qu'un million aujourd'hui. Il en va de même pour le lait ou le porc. Cette chute des productions va très vite et il est vital pour nous de bien savoir ce qui se passe et, pour cela, d'avoir des outils qui permettent une distinction entre chaque niveau d'activité.*

É. H. : Je ne suis que partiellement d'accord avec vous. La bonne distinction ne me paraît plus être celle entre industrie et services, mais celle que fait Pierre-Noël Giraud entre les activités soumises à compétition internationale et les activités protégées. On ne soutient pas assez les activités soumises à compétition internationale, qui sont celles menacées de disparition.

Le crédit impôt recherche s'inscrit dans cette optique. Sa philosophie est une stratégie de niche, non pas au sens fiscal mais au sens concurrentiel, en essayant de faire en sorte que les grands groupes industriels, français ou étrangers, viennent installer leurs centres de R&D en France. General Electric a ainsi installé un centre de R&D à Belfort et l'autre au Creusot. Et si certaines PME négligent cet aspect, d'autres en ont fait une source de revenus conséquente. Le risque est alors de rentrer dans une compétition fiscale entre pays développés et d'être mis en concurrence par les entreprises soucieuses d'optimiser leurs choix d'implantation. L'Irlande ou la Suisse ont certes des taux d'imposition très bas, mais la France a choisi la voie des subventions pour aider les entreprises à démarrer. Ainsi, pour une start-up technologique, il vaut mieux s'installer en France qu'en Suisse, ce que je constate en Bourgogne.

Int. : *En Suisse, la part de l'industrie dans le PIB est de 26 %. On trouve des pays riches autour de nous, le Danemark, la Suède, dont ce pourcentage est plus élevé que chez nous. Les règles du jeu y sont très claires et très stables, il y a le moins de niches possibles ; évidemment, ils ont tous une TVA plus haute.*

É. H. : Jean-Louis Beffa dit souvent qu'il n'existe que deux stratégies pour les grands groupes : la première, celle de BMW qui produit tout en Allemagne et exporte ensuite ; dans ce cas, les Allemands sont très forts car ils ont un tissu social qui aime l'industrie et de bonnes relations avec leurs syndicats ; la seconde est la version française, décentralisée, où les grands groupes qui réussissent à l'étranger produisent tout localement en ne gardant que leur état-major en France. Mais cela appauvrit le territoire.

Int. : *Cette étude est le reflet d'un décalage extraordinaire entre les outils intellectuels et la réalité dont ils sont censés rendre compte. Fourastié a dit : « L'économie consiste à transformer des biens non consommables en biens consommables. » Mais, quand il descendait dans la rue, il ne voyait que des gens qui ne produisaient pas : agents de la*

circulation, commerçants, fonctionnaires, etc. Quelque chose devait donc manquer à son analyse.

En second lieu, nous sommes absolument fascinés par la permanence : en économie traditionnelle, dans le modèle de Pareto, la référence absolue est l'équilibre entre offre et demande, coûts et prix, producteurs et consommateurs. Pourtant tout est en crise, c'est-à-dire que tout est en déséquilibre ; néanmoins, nous aimons penser équilibre, comme dans toutes les sciences où l'on ne s'intéresse qu'à des objets qui durent.

Ensuite, on n'étudie que ce qu'on mesure, ce que l'orateur a bien mis en évidence avec le rôle du fisc. Et dès l'instant où quelque chose peut être quantifié, c'est considéré comme un objet de science. Seul le travail salarié est mesuré : pourtant, dans un pays comme la France il n'occupe en moyenne que 14 % de la vie éveillée. En conséquence, l'économie n'embrasse que 14 % de la vie, donc 86 % de la réalité lui échappe !

Cette fascination de l'objet économique est caractérisée par le carré magique des énarques : aujourd'hui, un État est mesuré par le PIB (je fabrique quoi ?), le chômage (avec qui ?), la balance du commerce extérieur (je vends à qui ?) et l'inflation (à quel prix ?). Cela relève d'une mentalité d'épicier.

Mais que reste-t-il si on retire l'économie ? Réponse : le lien social. Descartes a dit : « C'est proprement n'être rien que de n'être utile à personne. » Qui m'aime, qui me considère, qui me nomme, qui me désigne, qui s'intéresse à moi ? Voilà ce qui fonde le lien social. Ce qui fait le succès planétaire du retour à des formes de religiosité extrêmes n'est pas dû au fait qu'elles se détournent de la rationalité mais bien qu'elles portent une extraordinaire attention à la vie privée. Les religions s'occupent des gens, l'économie ne s'occupe que de l'argent !

En conclusion, nous sommes hallucinés par l'hubris intellectuelle qui nous a saisis au siècle de Lumières et nous a fait croire que tout marchait comme la science, domaine infiniment estimable mais qui n'est pas l'essentiel de la vie.

Int. : Clairement, la France est une économie de services mais où la puissance reste du côté de l'industrie. La réalité, derrière les discours, est que dans les pratiques comme dans les politiques publiques, les services sont ignorés. Le crédit impôt recherche, par exemple, est un concept d'industriel : les services, malgré certaines ouvertures, sont d'emblée éliminés parce que la manière de créer de l'innovation dans les services est radicalement différente de celle d'un labo de R&D dans l'industrie. On a le même problème quand on s'intéresse aux politiques régionales de développement des services. Il y a fort peu de chose. Le Fonds régional d'aide au conseil, en son temps, était avant tout une aide pour que les PMI accèdent aux prestations de conseil.

Globalement, il existe trois façons d'analyser les services, selon un modèle dénommé ADS : Assimilation, Différenciation et Synthèse. Assimilation signifie que l'on assimile les services à l'industrie, considérée comme essentielle : la France suit ce modèle assimilationniste. Différenciation insiste sur les spécificités des services : c'est une étape nécessaire pour se dégager de l'emprise de l'industrie. La troisième voie, Synthèse, vise à élargir les modèles théoriques et les outils statistiques pour essayer d'intégrer les services : c'est ce que fait par exemple OSEO ANVAR, en ajoutant aux catégories classiques de l'innovation de produit et de process, une catégorie particulière comme l'innovation organisationnelle. Cette approche synthétique, qui impose de revoir nos outils conceptuels, est encore balbutiante.

É. H. : L'innovation organisationnelle rentre peu à peu dans les mœurs des acteurs du développement économique. En revanche, s'il est clair que l'industrie est gérée par le ministère de l'Économie, dès lors qu'on parle de services, les choses sont plus confuses : tout ce qui relève du secteur de la santé ou de l'éducation rentre dans un grand volet social, géré par des ministères différents. Même l'économie sociale et solidaire, qui relève de l'économie et fonctionne avec les mêmes outils, se trouve spontanément rattachée ailleurs. Paradoxalement, compte tenu des budgets d'intervention de l'État qui sont alloués à ces secteurs, le vrai parent pauvre des services se trouve être le conseil au développement industriel. Cela montre à quel point la catégorie intellectuelle de services est beaucoup trop large pour penser correctement le développement économique.

Présentation de l'orateur :

Éric Huber : ingénieur des Mines, est chef du service développement des Entreprises et des Territoires à la DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi) Bourgogne et chargé de mission auprès du préfet de région Bourgogne ; il est l'auteur d'un rapport sur la mesure des services (*Mesurer les services : qu'est-ce que la puissance économique aujourd'hui ?* Annales des Mines, 2010).

Diffusion mai 2011