Institut de Recherches Economiques et Fiscales

UN CHOC DE COMPETITIVITE PEUT ENCORE ENRAYER LA DÉSINDUSTRIALISATION DE LA FRANCE

Romain Delisle

La France est un pays désindustrialisé : entre 1974 et aujourd'hui, la part de l'industrie dans le PIB a baissé de 25 à 13,4 % et la part dans l'emploi de 25 à 10,4 %. Les branches de l'industrie lourde, du textile et de la métallurgie, qui avaient été les moteurs du développement des régions du Nord et de l'Est, ont ainsi quasiment disparu. Ce mouvement n'est pas propre à la France et l'on peut schématiquement dégager deux groupes de pays : l'Allemagne, la Corée, le Japon, où la désindustrialisation a été contenue via une montée en gamme des produits, et la France, le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne et les États-Unis où la désindustrialisation a été rapide.

Depuis les années 2000, ce mouvement s'est aggravé. Le taux de marge des industries françaises ne leur permet plus d'investir massivement dans la compétitivité structurelle des biens qu'elles fabriquent et leurs produits se sont trouvés déclassés, moyennant quoi, la compétitivité prix a pu, en partie, être sauvegardée via des efforts de marges. Conséquence majeure, les exportations se sont effondrées, faisant monter le déficit de la balance commerciale si haut que l'excédent des services ne peut plus le contenir. À partir de 2006, les comptes courants de la France sont passés dans le rouge pour ne plus jamais en sortir. Les multinationales françaises investissent d'ailleurs plus volontiers à l'étranger que sur le territoire national. Elles y réalisent, en effet, 51 % de leur activité et y emploient 56 % de leur personnel.

Les impôts de production (4,4 % du PIB en France contre 0,8 % en Allemagne) et les charges sociales sont les principales responsables de cette situation délétère. D'un côté les impôts de

production fonctionnent comme une taxe à l'exportation, touchant les biens fabriqués localement, mais pas les biens importés (à l'inverse de la TVA qui taxe tous les produits), de l'autre, le coût du travail particulièrement élevé ne permet pas de produire de manière compétitive.

Les politiques de réduction de charges sociales, type CICE, n'ont pas majoritairement bénéficié à l'industrie et se sont tournées vers les secteurs abrités de l'économie ; aussi peuvent-elles être considérées comme un coup d'épée dans l'eau.

De part et d'autre du Rhin, des solutions différentes ont été mises en œuvre. Malgré l'absorption de l'ex RDA, l'Allemagne a réussi à sauver son industrie en flexibilisant le marché du travail (grâce aux lois Harz), en mettant en œuvre une politique de modération salariale et fiscale, en investissant massivement dans l'innovation et en maintenant ses activités industrielles à forte création de valeur ajoutée sur son territoire, via des délocalisations de proximité en Europe centrale.

Le levier fiscal demeurant le principal outil économique d'un gouvernement, eu égard à l'abandon de toute velléité de planification depuis plus de trente ans, il faut recommander la mise en œuvre d'un choc de compétitivité rendu possible par la suppression des impôts de production et la baisse généralisée des charges sociales.

Ce choc serait permis par l'instauration d'un plan de rigueur sur les dépenses des trois administrations publiques, une fois les effets de la crise sanitaire estompés, en 2023 par exemple.

Aussi faut-il recommander une politique industrielle intégrant un véritable choc de compétitivité pour l'industrie française, avec une suppression très significative des impôts de production, la CFE, la CVAE, la TFPB, la C3S, ainsi qu'une une baisse généralisée des charges sociales et non concentrée uniquement sur les bas salaires.

L'objectif est d'une part de rendre le territoire national attractif pour les entreprises françaises comme pour les étrangères et d'autre part de leur redonner un taux de marge comparable à celui de leurs consœurs allemandes permettant ainsi la montée en gamme de leurs produits.

En parallèle, il faut recommander un plan de rigueur apte à entraîner une baisse de la dépense publique, par la diminution progressive de la dotation générale de fonctionnement des collectivités, par le non-remplacement d'un fonctionnaire sur deux, par la poursuite de la réforme de l'assurance chômage et également par la réforme du système de retraite. Le cas échéant, une augmentation de la TVA pourrait partiellement compenser la baisse des impôts de production, la réduction des dépenses publiques permettant par ailleurs de retrouver les équilibres budgétaires nécessaires.

Introduction

> *Il était une fois un vieux pays tout bardé d'habitudes et de circonspection. Naguère le plus peuplé, le plus riche, le plus puissant de ceux qui tenaient la scène, il s'était, après de grands malheurs, comme replié sur lui-même. Tandis que d'autres peuples allaient croissant autour de lui, il demeurait stationnaire. À une époque où la puissance des États dépendait directement de leurs valeurs industrielles, les grandes sources de l'énergie lui étaient chichement mesurées : il avait peu de charbon, il n'avait pas de pétrole, son industrie était frappée de routine […]*[1].

L'étude des contours de l'industrie française, plus de soixante ans après que le Général de Gaulle ait prononcé ce discours, a de quoi laisser perplexe tant celui-ci demeure d'actualité. À l'image de nombreux pays d'Europe de l'Ouest, la France semble avoir sacrifié son industrie sur l'autel du financement de son modèle de protection sociale, incapable qu'elle était de faire face à la concurrence des pays émergents.

En dépit des effets d'annonces, les politiques publiques en faveur de l'industrie, qui peuvent être définies comme « les actions ciblant des secteurs spécifiques pour accroître leur productivité et leur importance relative au sein du secteur manufacturier »[2], n'ont pas été en mesure d'enrayer le déclin de notre pays en la matière.

Les politiques publiques industrielles peuvent être envisagées de manière bi-dimensionnelle : la première, dite verticale, comprend les mesures publiques de soutien direct aux industries, les subventions, les droits de douanes ou les participations au capital d'une entreprise ; la seconde, dite horizontale, est plus large et vise à créer un climat favorable au développement des affaires. Il peut, dès lors, s'agir de mesures diverses et variées comme la formation de la main d'œuvre, la fiscalité, la réglementation, la protection de la propriété intellectuelle, la construction d'infrastructures ou les politiques de soutien à la R&D.

Contrairement à son versant horizontal, une politique publique industrielle verticale souffre d'un défaut majeur : le manque de rationalité économique de l'État, en comparaison de l'entreprise, le conduit à adopter une logique incrémentale, ou pire, à privilégier les retombées médiatiques plutôt que l'efficacité économique de long terme.

Aussi, la présente note dresse-elle le bilan d'une France désindustrialisée en partie du fait de stratégies fiscales peu rationnelles et de politiques du travail centrées sur des intérêts de court-terme. La comparaison avec l'Allemagne, dont le secteur secondaire n'a en rien perdu de sa vigueur, sera la principale illustration utilisée pour asseoir ce diagnostic.

---

[1] Charles de Gaulle, discours du 14 juin 1960, INA, https://fresques.ina.fr/de-gaulle/fiche-media/Gaulle00060/discours-du-14-juin-1960.html,(consulté le 11/05/2022).

[2] Pack H. (2000), « *Industrial policy: Growth elixir or poison*? », *World Bank Research Observer*, 15(1), p. 47-67.

I. Portrait d'une France désindustrialisée

A. Un lent mouvement de reflux

L'industrie est définie par l'INSEE comme étant « les activités économiques qui combinent les facteurs de production (installations, approvisionnements, travail, savoir) pour produire des biens matériels destinés au marché ».

Celle-ci peut être divisée en deux parties principales : l'industrie manufacturière (transformation des biens, réparation, installation d'équipements), domaine le plus important, et l'industrie extractive (extraction de produits minéraux).

Notons que 84 % des activités à haute valeur ajoutée de l'industrie proviennent de son versant manufacturier. Les secteurs les plus importants sont l'agro-alimentaire (16,6 %), la fabrication de machines (8,7 %) ou de produits métalliques (7,7 %), l'industrie chimique (5,9 %) et l'automobile (3,9 %).

Cette définition traditionnelle, qui assimile l'industrie à un concept de production matérielle, est remise en question par le développement des services associés à la production de biens, tels que l'installation ou la maintenance d'un équipement, une assurance, un crédit à la consommation ou un service après-vente. Selon les dernières études[3], réalisées en 2007, 11,5 % de la production vendue par l'industrie était en fait constituée de services, quand 50 % de l'investissement des industries manufacturières étaient aussi tournés vers les services.

À ce titre, entre 1980 et 2007, 480 000 emplois externalisés ont été créés, expliquant un quart des destructions de l'emploi dans le secteur manufacturier pendant cette période. Une entreprise comme Apple, qualifiée de *Factoryless Goods producers* (industrie sans usines) a ainsi délocalisé et externalisé toute sa production, ne conservant que les activités de R&D, de conception et de mercatique.

La part de services dans la valeur ajoutée des exportations de biens manufacturés, dont un tiers est réalisé à l'étranger, apparaît, à ce titre, plus importante en France (37 %) qu'en Allemagne (30%)[4]. L'industrie occidentale revend donc de plus en plus de services et en achète beaucoup.

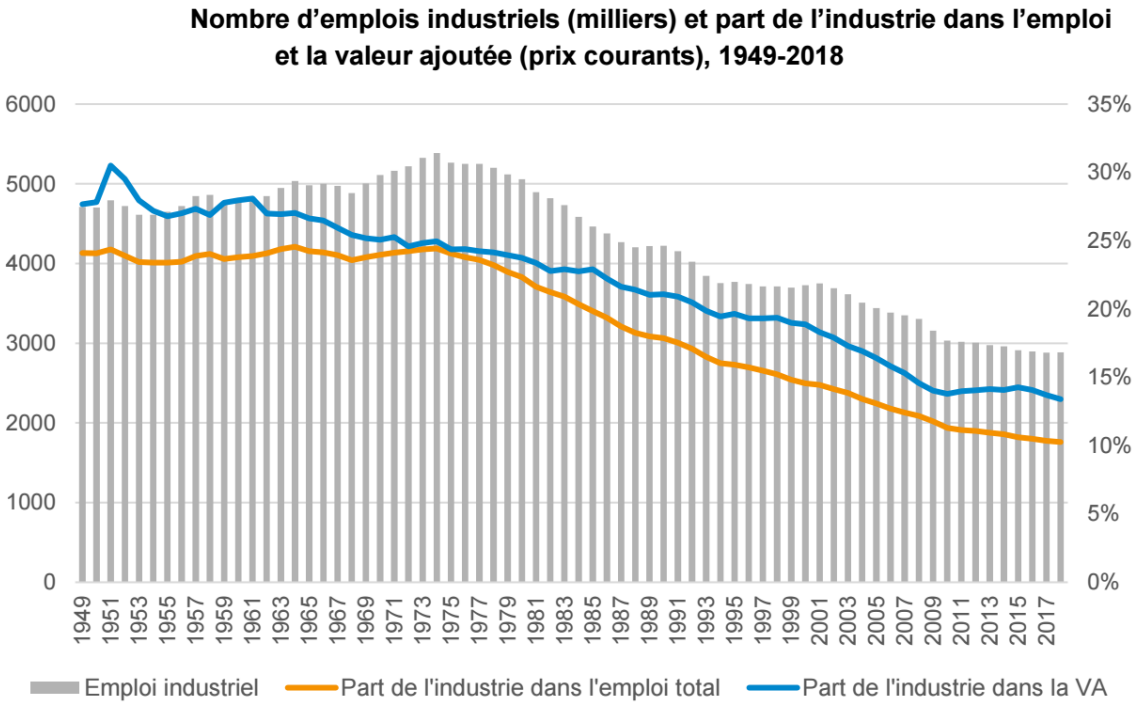
Il est également nécessaire de distinguer les secteurs exposés, qui continuent à exporter et, à ce titre, demeurent soumis à une forte concurrence internationale, des entreprises abritées (la grande distribution, les services à la personne, la santé, l'hôtellerie-restauration), obligées de produire à côté du consommateur. Les premières relèvent le plus souvent du secteur secondaire et les deuxièmes le plus souvent du secteur tertiaire.

Depuis 1974, date à laquelle elle occupait 5,4 millions d'actifs, soit environ 25 % des emplois et de la valeur ajoutée (une part d'ailleurs stable depuis 1949), l'industrie n'a cessé de décliner.

---

[3] Crozet M. et Milet E. (2017), « Should everybody be in services? The effect of servitization on manufacturing firm performance », *Journal of Economics & Management Strategy*, 26(4), p. 820-841.
[4] OCDE, Trade in Value Added (TIVA), database, 2018

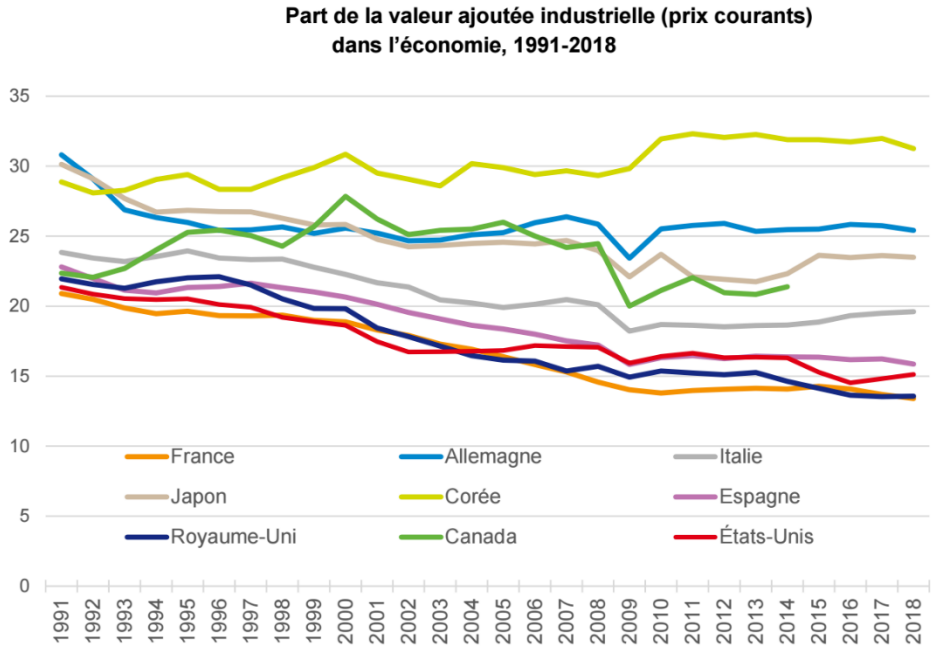
En 2018, date de la dernière mesure par l'INSEE elle concentre 13,4 % du PIB et 10,5 % de l'emploi[5].



Les deux tiers des pertes d'emplois se concentrent dans le textile (- 705 000), la métallurgie (- 438 000), les « autres industries manufacturières » (- 280 000) et la fabrication de matériel de transport (- 269 000). En revanche, les effectifs de l'industrie agro-alimentaire et pharmaceutique ont progressé de 10,8 et 4,5 % pendant la période. Le déclin de l'emploi industriel est lent et s'observe dans toutes les sous-périodes : - 19,8 % entre 1975 et 1990, - 11,7 % entre 1990 et 2000, - 9,2 % entre 2000 et 2006, - 14,4 % entre 2006 et 2016.

Le mouvement de désindustrialisation n'est pas propre à l'Hexagone et concerne tous les pays d'Europe de l'Ouest, y compris l'Allemagne (- 5,4 points de part de PIB entre 1991 et 2018). Un repli qui semble à peu près équivalent à celui que l'on a pu observer en France (- 7,5 points) et aux États-Unis (- 6,2 points). Cependant, si l'on considère la part de la valeur ajoutée dans le PIB, le taux allemand se replie de 30 à 25 %, quand le taux français, à l'image du taux anglais, s'écroule pour tomber de 20 % à 14,1 %. On peut ainsi distinguer le groupe des pays modérément désindustrialisés, la Corée, le Japon et l'Allemagne, des pays à désindustrialisation rapide, la France, le Royaume-Uni, les États-Unis, l'Italie, l'Espagne[6].

[5] Vincent Aussilloux et.al, *Les politiques industrielles en France, Évolutions et comparaisons internationales, France stratégie*, Rapport à l'Assemblée nationale, Novembre 2020.
[6] Ibid



Conséquence directe de cet effondrement de l'industrie manufacturière, le poids de la fabrication dans la valeur ajoutée recule de 16,1 à 11 % entre 2000 et 2019, très largement en deçà de la moyenne européenne (15,6 %).

B. Conséquences directes : la dégradation de la compétitivité française et une balance commerciale endémiquement déficitaire

La désindustrialisation est donc un phénomène commun à l'ensemble des pays développés mais, alors que certains d'entre eux s'y sont résignés, d'autres ont pris le problème à bras le corps et organisé la montée en gamme de leurs produits. Cette baisse de la part du secteur secondaire dans notre économie engendre trois effets majeurs. Premièrement, la productivité par tête étant plus importante dans l'industrie que dans les services, la désindustrialisation pèse lourdement sur la croissance depuis les années 2000. Deuxièmement, le déficit commercial, (163,6 Mds€ en 2022), est devenu un mal endémique de l'économie française que nul n'arrive à résoudre. Troisièmement, le niveau de dépenses en R&D, malgré les incitations fiscales, plafonne à 2 % du PIB alors que la stratégie de Lisbonne prévoit un objectif à 3 %.

Le risque est de tomber dans un cercle vicieux où les chaînes de valeurs stratégiques sont délocalisées, engendrant un appauvrissement puis une disparition des écosystèmes industriels comme celui de l'électronique, produit à 65 % en Asie de nos jours contre seulement 25 % en 1975.

À ce titre, depuis le début des années 2000, la compétitivité française, c'est-à-dire la « capacité d'une économie à générer au cours du temps un certain niveau de revenus et d'emploi dans un contexte globalisé concurrentiel »[7], a été gravement atteinte.

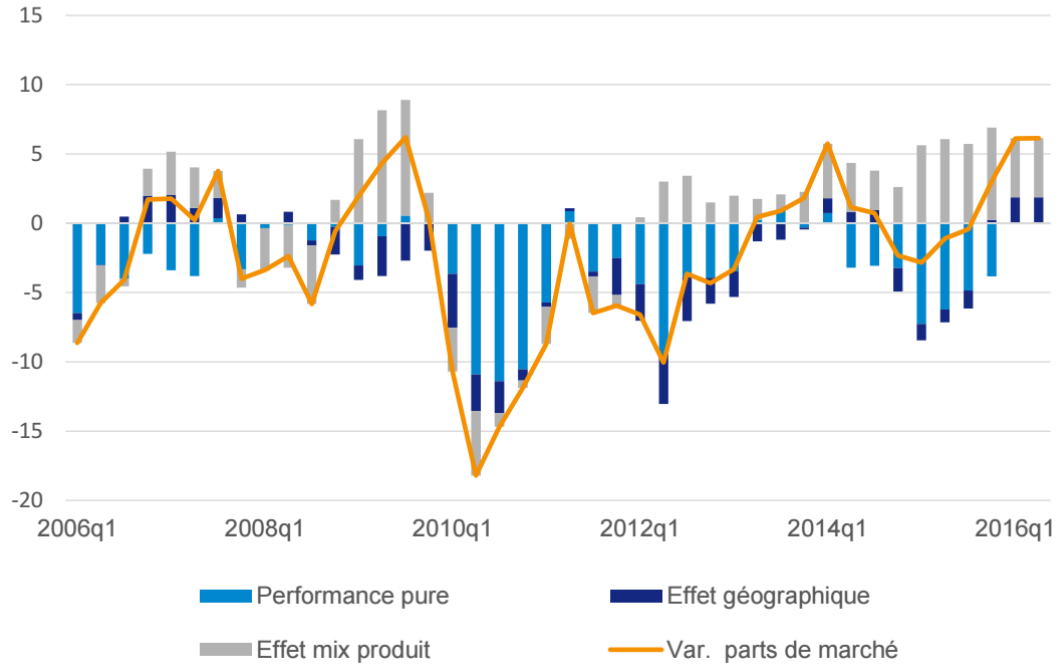
La compétitivité comporte une dimension prix mais aussi une dimension structurelle hors prix, englobant différents facteurs résiduels comme la qualité du produit, le niveau de gamme, le degré de différenciation, l'innovation, le design, la mercatique, le service-après-vente ou

[7] Ibid

l'image d'un bien. Elle demeure l'un des multiples déterminants de la vigueur des exportations d'un pays[8].

Entre 2006 et 2012, 60 % des pertes de part de marché à l'export ont été engendrées par une perte de compétitivité des entreprises françaises. L'argument d'une mauvaise spécialisation sectorielle est donc largement inopérant, ainsi que le décrit le graphique suivant[9] :

Décomposition des variations de parts de marché françaises



Le faible nombre d'entreprises exportatrices françaises (128 000), comparé à celui de ses voisins d'Outre-Manche (222 000) et surtout d'Outre-Rhin (297 000), peut constituer un premier facteur d'explication. D'autant que les PME et les ETI françaises peinent à sortir de l'espace national, 5 % des plus grands exportateurs réalisant 90 % des exportations, contre 80 % en Allemagne. Le réseau d'ETI national (5 400 entreprises) demeurant nettement moins dense qu'en Allemagne (12 500), au Royaume-Uni (10 500) et en Italie (8 000).

Second facteur explicatif : la dégradation de la compétitivité prix des industries françaises a été en partie compensée par des efforts de marges, freinant leurs investissements et portant un coup fatal à la compétitivité structurelle des produits tricolores. Par exemple, entre les périodes 2003-2006 et 2012-2015, les dépenses d'investissements en machines et équipements ont baissé de 21 % en France quand elles ont augmenté de 19 % en Allemagne.

Entre 2000 et 2009, le taux de marge des industries françaises est, en effet, descendu de 41 à 35 %, après être remonté jusqu'en 2017, la crise sanitaire le fait redescendre à 30,3 % en 2020 et même à 26,5 % dans l'industrie manufacturière[10].

---

[8] Cf Annexe 1

[9] Vincent Aussilloux et.al, *Les politiques industrielles en France*, *op.cit*.

[10] INSEE, les entreprises en France, édition 2021, https://www.insee.fr/fr/statistiques/5758746?sommaire=5759063 (consulté le 13/05/2022).

Ainsi, entre 2000 et 2016, la dégradation de la compétitivité structurelle, relative à la qualité intrinsèque des produits, expliquerait les 4/5ème des pertes de marché vis-à-vis de l'Allemagne, les 2/3 pour l'Espagne et la totalité pour l'Italie.

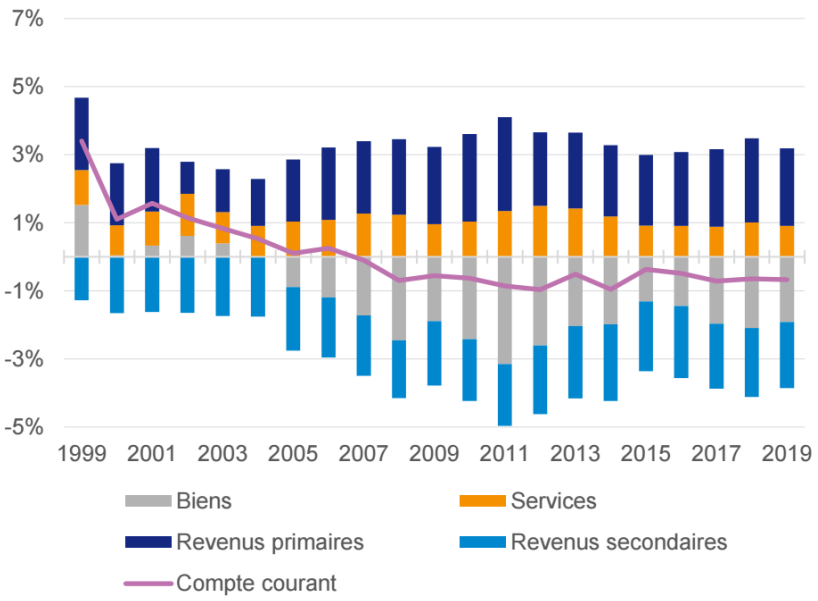
À ce titre, l'économie hexagonale a échoué dans l'organisation de la montée en gamme de ses produits : entre 2000 et 2017, la part de produits haut de gamme exportés a même baissé, de 34 à 31 % quand celle de l'Allemagne atteint environ 50 %[11].

Selon les calculs de l'OCDE, l'élasticité prix des produits français entre 1980 et 2018 (0,45), est supérieure à celle des produits allemands (0,37), qui, grâce à une compétitivité structurelle plus importante, sont moins sensibles à l'évolution des prix.

La compétitivité est difficilement mesurable mais peut s'analyser via l'observation de la balance courante[12] : un pays structurellement déficitaire voit sa position extérieure se dégrader et devient le débiteur du reste du monde, soit parce qu'il importe plus qu'il n'exporte, soit parce qu'il verse des dividendes ou des intérêts de dette à des acteurs de pays étrangers.

Jusqu'en 1999, la France possédait un excédent courant significatif égal à 3,4 % de son PIB, puis celui-ci s'est détérioré pour atteindre un déficit de 1,3 % du PIB en 2014 et 1,9 % en 2020. Concrètement, le solde de la balance courante se compose d'un déficit de la balance commerciale chronique depuis 2003, d'un déficit des revenus secondaires (transferts courants entre les résidents et les non-résidents), d'un excédent de la balance des invisibles, et d'un excédent de celle des revenus primaires (revenus des investissements réalisés à l'étranger)[13].

Décomposition du compte courant et position extérieure nette de la France, en pourcentage du PIB



[11] Cour des comptes, *Les dispositifs de soutien à l'exportation*, op.cit

[12] La balance courante est la somme de la balance commerciale (différence entre les importations et les exportations de biens), de la balance des invisibles (les services), de la balance des revenus, et de la balance des transferts courants.

[13] Vincent Aussilloux et.al, *Les politiques industrielles en France,op.cit*.

À partir de 2006, on observe un point de bascule où l'excédent des services ne permet plus d'atténuer le déficit de la balance commerciale et où la position de la France devient structurellement déficitaire. Pire, à partir de 2020, le solde du commerce extérieur hors énergie devient lui aussi négatif à -20 Mds€[14], un chiffre qui retombe a -6,6 Mds€ en septembre 2022[15].

Les parts de marché mondiales à l'export de l'Hexagone diminuent ainsi de 5,1 % en 2000 à 3 % en 2019, à l'image de l'Italie et du Royaume-Uni passées de 3,7 et 4,4 % à 2,8 et 2,5 %. Dans le même temps, la part de l'Allemagne demeure stable, de 8,5 à 7,9 %.

En 2019, avant la crise sanitaire, le déficit commercial français s'élevait à 59 Mds€. Avec 508 Mds€ exportés annuellement, les principaux clients de la France étaient l'Allemagne (70 Mds€), les États-Unis (42 Mds€), l'Italie (38 Mds€) et l'Espagne (37 Mds€). Les secteurs demeurants excédentaires étaient l'aéronautique (31 Mds€), la chimie et les cosmétiques (15 Mds€), l'agro-alimentaire (8 Mds€) et les produits pharmaceutiques (6 Mds€). Les principaux secteurs déficitaires étant, naturellement, l'énergie (45 Mds€), l'électronique (17 Mds€), l'automobile (15 Mds€) et le textile (12 Mds€).

Depuis 2000, c'est essentiellement la baisse des exportations des véhicules, de l'énergie, du textile, de l'électronique, du matériel électrique, du bois et du papier qui explique la déprédation du solde commercial tricolore :

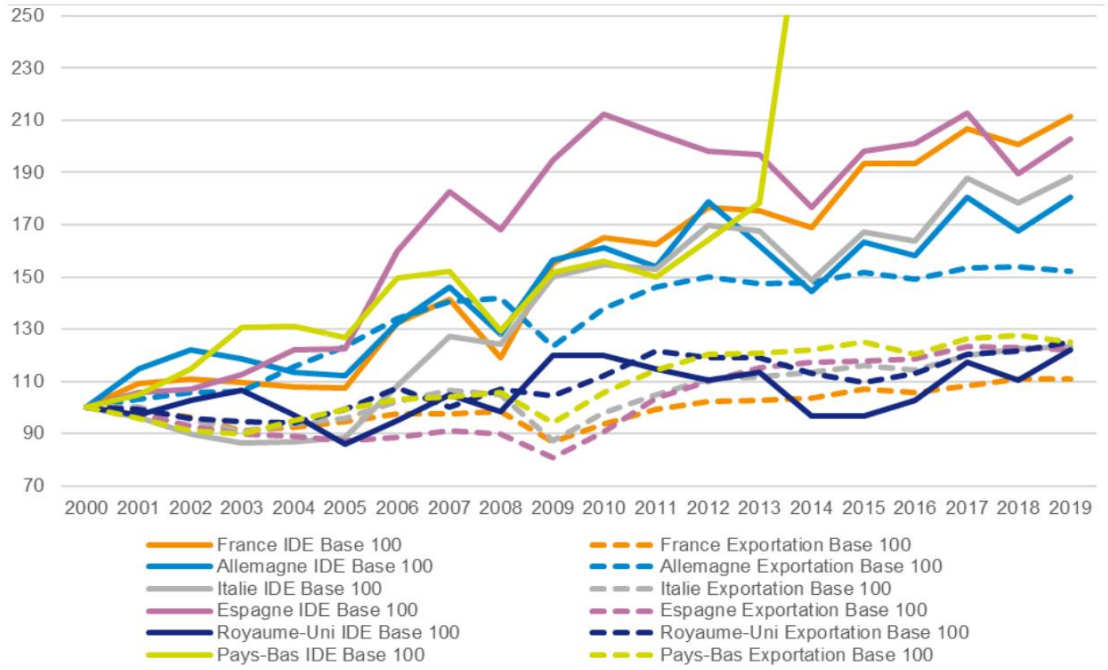
Évolution des exportations et du solde commercial de la France 2000-2018

France	Montant des exportations, 2018 (en milliards €)	Part des exportations dans le groupe de référence	Évolution depuis 2000	Solde commercial, 2018 (en milliards €)	Évolution du solde commercial, depuis 2000 (en milliards €)
Véhicules	46,5	8,70%	-5 points	-15,4	-20,9
Énergie	15,9	6,70%	-2,9 points	-43,9	-20,8
Textile	26,3	11,60%	-0,1 point	-22,1	-12,7
Électronique	33,8	8,90%	-4 points	-15,4	-11,9
Matériel électrique	22	9,20%	-3,6 points	-11,1	-11
Bois, papier	19,7	8,30%	-2,4 points	-16,4	-10,3
Agroalimentaire	61	13,80%	-4,9 points	5,2	-4
Métaux non-ferreux	7,8	7,40%	-3,5 points	-3	-0,6
Sidérurgie	15,1	10,90%	-4 points	0,1	-0,1
Chimie	100,7	10,70%	-3,7 points	8,8	0,6
Mécanique	112,5	13,60%	-1,5 point	17,5	8,6
Total Industrie	445,1	10,6%	-3,1 points	-95,9	-80,4
Total Manufacturier	379,6	10,6%	-2,9 points	-57,9	-59,5

[14] Cour des comptes, *Les dispositifs de soutien à l'exportation*, rapport public thématique, octobre 2022
[15] Ministère de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique, Le chiffre du commerce extérieur de la France de septembre 2022, https://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/daj/publications/lettre-daj/2022/346/Stat-commerce-exterieurV2.pdf?v=1669287301 (consulté le 31/03/2023)

L’atonie de la production industrielle sur le territoire national s’illustre bien par son déficit d’attractivité pour ses propres entreprises. Les investissements directs à l’étranger (IDE) des entreprises françaises représentaient en 2019 un stock de 57 % du PIB, contre 45 % en Allemagne. Depuis l’an 2000, la France se caractérise par une situation atypique de progression croissante de ses IDE, couplée à une stagnation de ses exportations.

Évolution des exportations et des investissements directs à l’étranger de la France et de ses partenaires européens



En 2017, par exemple, les 4900 multinationales françaises possédaient 51 % de leur activité et 56 % de leurs emplois à l’étranger et contrôlaient 46 300 filiales dans 190 pays ; 40 % de l’emploi salarié marchand des entreprises françaises, hors banques et assurances, était également localisé à l’étranger, un taux qui monte à 62 % dans l’industrie. En comparaison, les taux allemands (21 et 38 %) et britanniques (19 et 52 %) sont bien moindres.

En réalité, les entreprises françaises ont délocalisé plus fortement leurs chaînes de production, afin de profiter des salaires à bas coûts et de pénétrer les marchés locaux. A l’inverse, les entreprises allemandes n’ont délocalisé qu’une part de leurs chaînes de valeurs, dans leur étranger proche en Europe centrale, et maintenu les activités qualifiées à forte création de valeur ajoutée en Allemagne, ce qui leur permet accessoirement de conserver leur savoir-faire et d’éviter une trop forte attrition de la valeur ajoutée produite sur leur sol.

II. Impact de la fiscalité sur la compétitivité de l'industrie

A. Les impôts de production[16]

En 2021, le poids des prélèvements obligatoires s'établit à 47 % du PIB en France contre 41,7 % dans l'ensemble de l'Union européenne, 43,6 % en Italie, 42,4 % en Allemagne et 39 % en Espagne. En 2017, le poids des prélèvements obligatoires sur les entreprises[17] s'élevait à 25,6 % en France contre 16,6 % seulement en Allemagne.

Le niveau de dépenses publiques français en 2019 (55,4 %), avant la crise sanitaire donc, était, en effet, bien supérieur à celui de l'Italie (48,6 %), de l'Allemagne (45,2 %) et de l'Espagne (42,1 %).

La majeure partie de l'écart de la moyenne des pays européens avec les dépenses publiques françaises est liée à son système de protection sociale : en 2016, les dépenses de santé excédaient de 1 point de PIB la moyenne européenne et les dépenses régaliennes de 0,5 points.

Le poids de la TVA dans les prélèvements obligatoires, impôt plus vertueux dans le sens où il touche les biens produits localement et à l'étranger, alors que les impôts de production ne touchent que les premiers, est bien moins important en France (15,4 %), qu'en Espagne (19 %), en Suède (21,1 %) et au Danemark (21,7 %).

Les impôts de production s'élevaient en 2021, à 4,4 %[18] du PIB, c'est-à-dire le taux le plus élevé d'Europe hormis la Suède, qui possède un système particulier d'impôts de production assis sur la masse salariale. Ce type d'impôt ne représentait que 0,8 % du PIB allemand, 2,5 % de celui de la zone euro et 3 % de celui de l'Italie. En termes de pression sur les entreprises, l'écart entre la France et l'Allemagne est édifiant : les impôts de production et les cotisations sociales (respectivement 3,2 et 9,4 % de la valeur ajoutée) étaient nettement plus en retrait outre-Rhin que chez nous (9,1 et 14,3 %).

L'industrie manufacturière, eu égard à son poids dans le PIB est plus lourdement taxée que les autres pans de l'économie et s'acquitte respectivement de 22,4 %, 24,5 % et 26,3 % du total de la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S), de la CFE et de la CVAE.

En 2018, les impôts de production avaient rapporté 77 Mds€ à l'État, dont deux tiers étaient affectés aux APUL (administrations publiques locales) et se décomposaient comme suit[19] :

---

[16] Définis par l'INSEE comme des « versements obligatoires sans contrepartie […] prélevés par les administrations publiques […] sur la production et l'importation de biens et services, l'emploi de main-d'œuvre et la propriété ou l'utilisation de terrains, bâtiments et autres actifs utilisés à des fins de production ».

[17] Comprenant les impôts et cotisations sociales acquittés par un agent économique, une entreprise ou un ménage par exemple.

[18] Lisa Thomas-Darbois, *Baromètre européen des impôts de production 2023*, Institut Montaigne, Note, Février 2023.

[19] Philippe Martin et Hélène Paris, Éclairages complémentaires sur les impôts sur la production, Focus N° 042-2020, Conseil d'analyse économique, 3 juillet 2022.

Tableau. Impôts sur la production payés par les entreprises(*) en 2018, en milliards d'euros

	Total	Adm. centrales et UE	Adm. locales	Adm. Sécurité sociale
D291 : Impôts sur les salaires et la main d'œuvre	27,2	3,6	9,5	14,1
– Taxe sur les salaires	6,2	0,0	0,0	6,2
– Forfait social	5,7	0,0	0,0	5,7
– Versement transport	7,8	0,0	7,8	0,0
– Contribution apprentissage	1,7	0,0	1,7	0,0
– Autres (FNAL, CNSA…)	5,8	3,6	0,0	2,2
D292 : Impôts divers sur la production	50,1	5,7	39,5	4,9
– Taxe foncière sur le bâti(1)	12,9	0,0	12,9	0,0
– Cotisation foncière sur les entreprises (CFE)(2)	6,7	0,0	6,7	0,0
– Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE)(3)	14,0	0,0	14,0	0,0
– Contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S)	3,8	0,0	0,0	3,8
– Impositions forfaitaires sur les entreprises de réseaux (IFER)	1,3	0,0	1,3	0,0
– Taxe sur les surfaces commerciales	1,0	0,0	1,0	0,0
– Contribution fonds de résolution bancaire	2,3	2,3	0,0	0,0
– Autres(4)	8,1	3,4	3,6	1,1
D29 : autres impôts sur la production	77,3	9,3	49,0	19,0

Dans le projet de loi de finances pour 2021, une série de mesures visant à pallier cette situation délétère avait été décidée : d'abord une baisse de 50 % de la Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises (CVAE) soit -7 Mds€, puis une diminution de 1,75 Md€ de taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB) et de 1,5 Md€ de cotisation foncière des entreprises (CFE), ce qui entraînerait en particulier une diminution de 50% des impôts fonciers des établissements industriels. Le plafonnement de la Contribution Économique Territoriale (CET), composée de la CVAE et de la CFE, a également été abaissé de 3 à 2 %.

Dans la loi de finances de cette année, la suppression définitive de la CVAE en deux ans a également été actée afin de satisfaire le même objectif.

Globalement, le niveau des impôts de production devrait baisser (il n'a pas été mesuré depuis) de 0,4 points de PIB, profitant majoritairement aux industries (37 %) et au commerce (15 %). En termes de taille d'entreprise, ce sont les PME (32 %) et les ETI (42 %), qui bénéficieraient en priorité de cette bouffée d'air frais.

Le problème principal réside en ce que l'assiette de ce type d'impôts est constituée pour un tiers par les salaires et pour les deux tiers restant par le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et le foncier des entreprises. Le fait de taxer les intrants plutôt que les biens finaux des entreprises introduit des distorsions dans leurs décisions de production. La TVA, a contrario, est plus neutre et n'affecte pas la productivité des entreprises.

Le fait de taxer un intrant peut le rendre plus cher et amener les entreprises à en utiliser d'autres de moins bonne qualité mais moins taxés, affectant ainsi la productivité nécessaire à la fabrication du produit fini. Cette mauvaise réallocation des facteurs de production se généralise à l'ensemble de l'économie et freine la hausse générale de la productivité. Entre 1997 et 2015 aux États-Unis, par exemple, la moitié de l'augmentation de la productivité était liée à cette allocation de facteurs, l'autre moitié au progrès technique[20].

Il est donc préférable de taxer les échanges entre les ménages et les entreprises que les échanges entre les entreprises elles-mêmes.

[20] *Ibid.*

Rajoutons encore que les impôts de production fonctionnent comme un droit de douane négatif : soit l'entreprise décide de reporter son coût dans son prix de vente, ce qui fait diminuer d'autant la compétitivité prix, soit elle choisit de réaliser des efforts de marge mais obère sa capacité d'investissement et sa compétitivité structurelle.

C'est, sans doute, ce piège pour la compétitivité des entreprises que le président de la République a voulu briser en annonçant, lors de la présentation du programme de son nouveau quinquennat au mois de mars 2022, la suppression prochaine de la CVAE. Il aurait, toutefois, mieux valu supprimer la C3S qui fonctionne comme une taxe à l'exportation.

Il faut également noter que, malgré l'ensemble des baisses d'impôts votées, la France conserve son écart de taxation avec le reste de la zone euro : en 2021, les prélèvements obligatoires pesant sur les entreprises et le poids des impôts de production concentrent respectivement 13 et 3 % du PIB contre 7,3 et 1,1 % dans le reste de la zone euro. Les deux tiers de l'écart des prélèvements obligatoires sont dus au paiement des cotisations sociales et le tiers restant aux impôts de production.[21]

B. Le coût et le marché du travail

Le coût du capital est assez similaire dans les pays de la zone euro, c'est la raison pour laquelle il est intéressant de centrer l'analyse sur les coûts du travail. En ce qui concerne les salaires à proprement parler, la croissance des coûts salariaux unitaires (CSU)[22] entre 2000 et 2019 s'est établie à 32 %, c'est-à-dire à un niveau équivalent à celui de la zone euro mais au-dessus de ceux de la vertueuse Allemagne (+ 22 %), qui a appliqué une sévère politique de modération salariale entre 2000 et 2008, grâce notamment aux lois Harz.

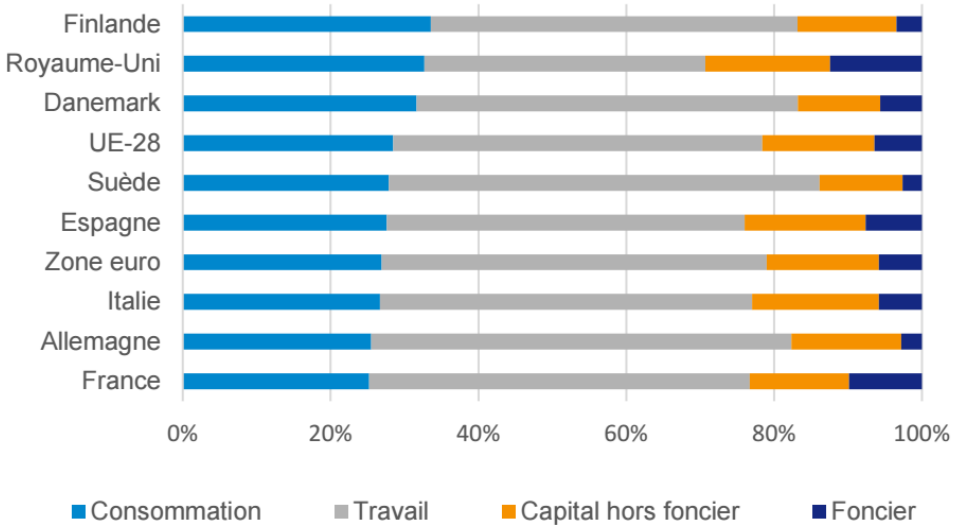
En 2019, l'INSEE[23] estimait que la part du coût du travail dans la production d'un bien s'élevait à 35 %, dont 18,1 % de manière directe et 19,4 % de manière indirecte via le prix des consommations intermédiaires. À ce titre, les 16 % de consommations intermédiaires provenant des secteurs abrités de l'économie française, notamment les services, ont vu leurs coûts se renchérir à cause de l'absence de modération salariale, poussant ainsi à la hausse les coûts de production du secteur secondaire. Entre 2000 et 2016, les CSU ont ainsi augmenté de 35 % dans les secteurs abrités, contre seulement 5 % dans les secteurs exposés. Au total, les coûts unitaires des consommations intermédiaires (CUCI) ont augmenté de 2,8 % par an en moyenne entre 2000 et 2007, contre 0,7 % en Allemagne[24]. À partir de 2010, sous l'effet du CICE et du Pacte de stabilité, le coût du travail arrive à se stabiliser. Malgré la convergence des coûts salariaux entre les deux pays, le problème de compétitivité persiste : entre 2000 et 2014,

[21] Fondation IFRAP, « Fiscalité des entreprises toujours 148 milliards de trop », *Société civile*, N°269, 30 novembre 2022.
[22] Définis par l'INSEE comme « les coûts salariaux par unité de valeur ajoutée produite [incluant] les salaires et traitements bruts versés par l'employeur (rémunérations, primes, congés payés, commissions et honoraires, y compris cotisations sociales), augmentés des charges patronales »
[23] Koehl L. et Simon O. (2019), « La part des bas et moyens salaires dans la production : l'importance des coûts indirects », Insee Analyses, n° 45, mars 2019.
[24] Ponton C., « Coût des intrants et compétitivité en France, Allemagne et Italie », Trésor-Éco, n° 258, avril 2020.

l'Allemagne bénéficie du dynamisme de sa compétitivité prix et structurelle, quand les deux facteurs (-1,9 et + 2,2 %) s'annulent dans notre pays.

La France se distingue, en effet, par le poids extrêmement élevé de ses cotisations sociales : 16,2 % du PIB, contre 15,8 % en Allemagne, 13 % en Italie et même 11,8 % en Finlande. Contrairement à la consommation (via la TVA), le travail est donc particulièrement matraqué en France, ainsi que le foncier :

Décomposition des prélèvements obligatoires par catégorie en 2018, en pourcentage du total



À partir des années 90, la solution retenue pour freiner les coûts du travail a été d'instaurer des exonérations de cotisations sociales sur les bas salaires. Entre 1995 et 2000, le taux d'exonération, dégressif à partir du SMIC, passe de 18,2 à 26 points de cotisation, puis au début des années 2000, est étendu jusqu'à 1,7 fois le niveau du SMIC.

En 2013, le CICE (crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) introduit un allègement de 6 % des cotisations en dessous de 2,5 fois le niveau du SMIC, puis en 2015, le Pacte de responsabilité autorise l'annulation des cotisations URSSAF au niveau du SMIC. En 2019, le CICE a été transformé en baisse des cotisations patronales du même montant. Au total, entre 1993 et 2019, les réductions de charges auraient représenté une dépense fiscale de 60 Mds€ dont 24 Mds€ pour la première vague (1993-2005) ; 22 Mds€ pour le CICE ; 8 milliards pour le Pacte de responsabilité et de solidarité ; 3,5 milliards pour l'allégement supplémentaire de 4 points au niveau du Smic en 2019.

Cette politique est essentiellement basée sur le fait que les emplois à bas salaires sont les plus menacés par une hausse des charges sociales. Cette technique, appelée « enrichir la croissance en emplois », favorise les postes les moins qualifiés au détriment des plus qualifiés et freine l'obtention de gains de productivité.

Le CICE et le Pacte de responsabilité, en étendant les allégements de charge aux salaires équivalents de 2,5 à 3,5 fois le SMIC, ont tout de même pu bénéficier à l'industrie, contrairement aux politiques antérieures, qui se limitaient à intervenir sur les salaires inférieurs à 1,6 fois le SMIC. Ainsi, en 2016, les exonérations de cotisations patronales ne représentaient que 2,3 % de la masse salariale de l'industrie manufacturière, contre 9,6 % dans l'hébergement et la restauration et 5,5 % dans les activités commerciales. Le taux apparent du CICE n'était que de 3,5 % dans l'industrie, 4,1 % dans le commerce et 5 % dans l'hébergement et la restauration.

Les emplois peu qualifiés (48,4 % du total), concentrés dans les secteurs abrités de l'économie (65 % de la masse salariale), notamment les services, contribuent donc à l'alourdissement relatif des charges pour les entreprises des secteurs exposés (35 % de la masse salariale), les plus innovatrices et les plus exportatrices. En définitive, 80% de la masse salariale des bas salaires sont employés par les secteurs abrités de l'économie[25]

L'avantage d'une politique de baisse du coût du travail est qu'elle permet aux entreprises de baisser leurs prix sans toucher à leurs marges et donc de gagner des parts de marché à l'export, ce qui aurait le mérite de venir au secours de notre balance commerciale, chroniquement déficitaire.

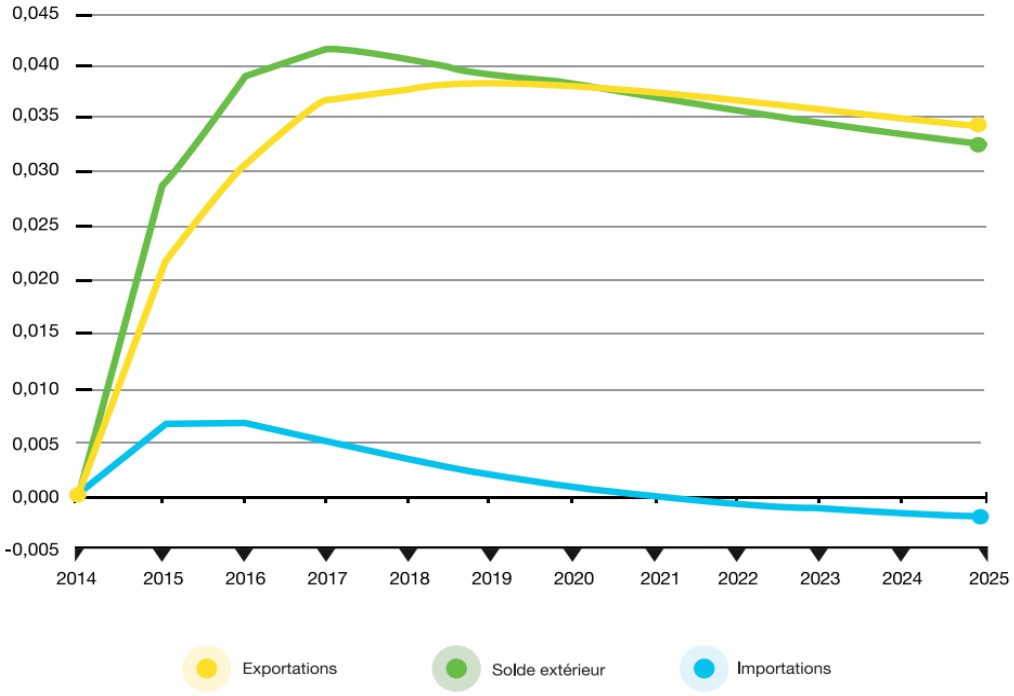
En droit européen, il est toutefois difficile de mener une politique d'exonération fiscale ou sociale ciblée sur des secteurs prédéterminés.

Si l'on considère une baisse de 10 Mds€ (financée par une hausse de la TVA) sur le coût des salaires intermédiaires, c'est-à-dire compris entre 1,6 et 3,5 fois le SMIC, l'industrie manufacturière en bénéficierait à hauteur de 2,05 Mds€, contre 1,5 Mds€ avec une politique centrée sur les bas salaires.

En outre, sur une période de 10 ans, on observe un excédent de 0,26 % de PIB imputable à l'amélioration du solde du commerce extérieur, ainsi que le dépeint le graphique suivant[26] :

[25] Gilles Koléda, *Allègements du coût du travail, pour une voie favorable à la compétitivité française*, Paris, Presse des mines, 2015.
[26] Ibid

Figure 4. Écarts entre le ciblage sur les salaires intermédiaires et celui sur les bas salaires (points de PIB)



Au bout de 10 ans, un allègement de charges sur les salaires intermédiaires crée 73 000 emplois supplémentaires, dont 30 000 dans l'industrie : un chiffre comparable à celui d'une baisse centrée sur les bas salaires mais avec 8 000 emplois en plus dans l'industrie[27].

D'une manière générale, il n'est pas interdit de penser que les politiques de baisses de charges ciblées soient moins bénéfiques sur la croissance et la structure de l'emploi (il existe aussi un effet de trappe à bas salaires) que les politiques de baisses de charges généralisées. Aussi faut-il préférer des gains d'emplois à long terme issus de la modernisation des structures de l'économie, plutôt qu'un simple enrichissement de la croissance en emplois.

L'étude de l'efficacité des dispositifs d'aides indirects à l'industrie amènent à s'intéresser aux dispositifs d'aides directs (hors plan de relance) et à leur capacité à freiner le processus de désindustrialisation de la France.

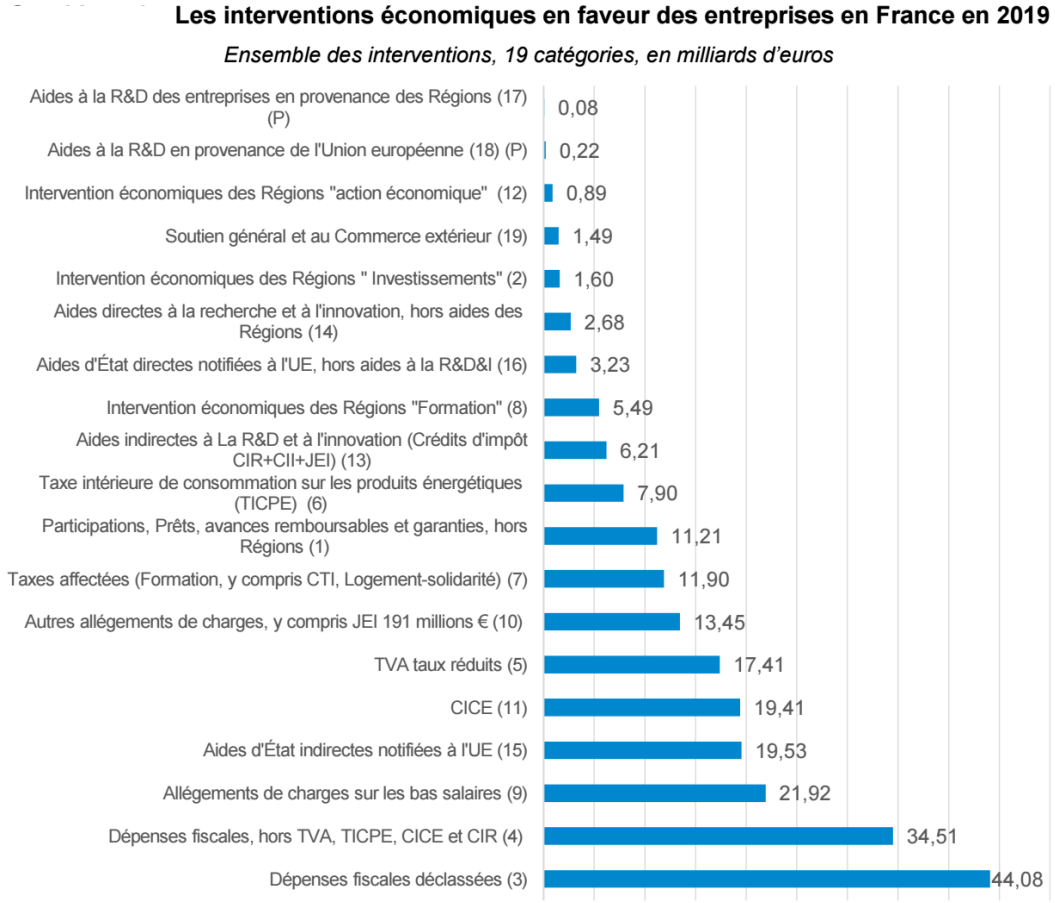
[27] Ibid

III. Les politiques publiques industrielles en France et en Allemagne

A. Les interventions directes de l'État en France

Les dispositifs publics d'intervention dans l'économie en France sont si nombreux qu'il n'en existe pas de recensement exhaustif ; en 2010, le Conseil des prélèvements obligatoires avait estimé l'ensemble des aides aux entreprises à 170 Mds€.[28] En 2019, les calculs de France stratégie les évaluent à 139 Mds€ (223 Mds€ si l'on intègre la dépense fiscale), divisées en 19 catégories différentes[29] d'aides directes (c'est-à-dire nommément fléchées vers les entreprises)[2] et indirectes, destinées à améliorer la compétitivité de l'ensemble des entreprises.

Hors collectivités territoriales, 600 dispositifs ont été recensés, dont 488 fiscaux, avec notamment le crédit impôt recherche (CIR), le crédit impôt innovation (CII), le dispositif jeunes entreprises innovantes (JEI) ou encore 45 taux de TVA réduits, 34 taxes affectées et 29 taux réduits ou d'exonération de TICPE[30].



[28] Conseil des prélèvements obligatoires, « Entreprises et niches fiscales et sociales : des dispositifs dérogatoires nombreux », rapport, 06/10/10

[29] Vincent Aussilloux et.al, *Les politiques industrielles en France, op.cit.*

[30] Ibid

Seuls 11,5 % du total des aides de l'État aux entreprises, dont sont soustraites les dépenses fiscales déclassées[31] et la prise en charge des retraites de La Poste et France Télécom, sont fléchés vers l'industrie. Cette somme de 20,1 Mds€ se décompose en 19 catégories d'aides différentes organisées comme suit[32] :

Les interventions économiques en faveur de l'industrie en France, en 2019, en millions d'euros

n°	Intitulés	Part industrie dans total (en %)	Périmètre 2	Périmètre 3	Périmètre 4
1	Participations, Prêts, avances remboursables et garanties, hors Régions	11,5	1 294	-	-
2	Interventions économiques des Régions « Investissements »	10,3	165	165	165
3	Dépenses fiscales déclassées	b)	(b)	(b)	(b)
4	Dépenses fiscales, hors TVA, TICPE, CICE et CIR	1,2	400	400	400
5	TVA taux réduits	c)	(c)	(c)	(c)
6	Taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE)	28,7	2 272	2 272	2 272
7	Taxes affectées (Formation, y compris CTI, Logement-solidarité	11,0	1 311	1 311	1 311
8	Interventions économiques des Régions « Formation »	10,3	565	565	565
9	Allégements de charges sur les bas salaires	13,0	2 843	2 843	2 843
10	Autres allégements de charges, y compris JEI 191 millions d'euros	9,8	1 317	1 317	-
11	CICE	21,2	4 114	4 114	4 114
12	Interventions économiques des Régions « Action économique »	10,3	92	92	92
13	Aides indirectes à la recherche et l'innovation (crédits d'impôt CIR+CII+JEI)	42,8	2 659	2 659	2 659
14	Aides directes à la recherche et à l'innovation, hors aides des Régions	72,9	1 955	1 955	1 955
15	Aides d'État indirectes notifiées à l'UE	2,9	447	447	447
16	Aides d'État directes notifiées à l'UE, hors aides à la R&D&I	10,0	323	323	323
17	Aides à la R&D des entreprises en provenance des Régions	31 ,0	26	26	26
18	Aides à la R&D en provenance de l'Union européenne	47,0	102	102	102
19	Soutien général et au commerce extérieur	13,4	199	199	199
	Total des interventions économiques en faveur de l'industrie (millions €)	-	**20 083**	**18 790**	**17 473**
	Poids de l'industrie dans le total des interventions économiques (%)	-	**11,5 %**	**12,3 %**	**12,5 %**

Les aides interviennent principalement en soutien de la phase d'exploitation-opération (66 %) et de la phase d'investissement (33 %), très peu lors de la phase de commercialisation (1 %). La part des aides directes, 30 % soit 6 Mds€, est relativement minime, la majeure partie de celles-ci étant constituée d'allégements de charges sociales et de crédits d'impôts.

Concrètement, les interventions économiques de l'État peuvent être regroupées autour de cinq leviers d'action : les interventions financières (avec les participations, les prêts, les avances remboursables et les garanties), les taxes affectées comme la taxe d'apprentissage, les subventions, les dépenses fiscales, les niches sociales. Globalement, les crédits d'impôts (34 % des sommes décaissées), les exonérations sociales (21 %), les subventions (15 %), suivis des exonérations fiscales (13 %) et des prêts et garanties (7 %), sont les types d'interventions les plus utilisées.

Si l'on intègre l'ancien CICE, transformé en allègement de charges, 41,3 % des aides à l'industrie visent à améliorer la compétitivité des entreprises via la réduction du coût du travail sur les bas salaires. Les aides à la R&D et à l'innovation représentent environ 10 Mds€, soit 23,6 % du total des aides à l'industrie. À lui seul, le crédit impôt-recherche en représente 13,2 %.

[31] Ancienne dépense fiscale ou exonération intégrée à la norme fiscale, environ 40 Mds€ en 2019.
[32] Ibid

En somme, l'État mobilise entre 5,7 et 9,2 % du PIB pour sa politique d'aide aux entreprises qui se décompose entre une politique de baisse ciblée du coût du travail, dont l'efficacité économique demeure extrêmement faible, et des aides directes dont l'efficience n'est pas mesurée. De l'autre côté, la pression fiscale continue de détériorer la compétitivité des entreprises françaises, obérant également gravement leur dynamisme à l'international.

B. Le modèle industriel allemand

La politique industrielle allemande s'inspire beaucoup de l'ordo-libéralisme, elle réprouve les politiques verticales d'aides directes et de ciblages sectoriels (à quelques exceptions près) au profit des politiques horizontales visant à créer un cadre satisfaisant pour l'exercice de la concurrence, comme par exemple des mesures de promotion de la formation professionnelle, ou une action contre la cartellisation. Elle est souvent qualifiée de politique du site de production (*Standortpolitik*) cherchant à améliorer la compétitivité des entreprises, l'attractivité du territoire national ou la productivité et recouvre des actions destinées à faire évoluer les structures de l'industrie, notamment via l'innovation.

La coopération entre le secteur public et le secteur privé y est, à ce titre, fondamentale. Le ministère de l'Économie (BMWi) est en lien étroit avec les fédérations professionnelles, les syndicats et les organisations patronales. Avant la réunification, le pays a pu se passer d'une politique industrielle ciblée et directe à l'échelle fédérale, via la mise en œuvre d'un cadre fiscal favorable à sa compétitivité. À la suite de quoi, le gouvernement a dû mettre en œuvre un important effort de modernisation de l'industrie est-allemande, effort qui s'est d'ailleurs traduit par un échec, en subventionnant des secteurs traditionnels comme le charbon, l'acier ou les chantiers navals.

Au début des années 2000, les lois Harz, couplées à une certaine modération salariale[33], ont permis d'agir à la baisse sur le coût du travail et d'améliorer la flexibilité de l'emploi ; puis au début du premier mandat d'Angela Merkel, l'impôt sur les sociétés a été allégé via le relèvement de la TVA. La politique industrielle allemande agit donc plutôt comme un catalyseur, elle ne cherche pas à se substituer à des acteurs privés défaillants mais à multiplier les synergies entre les acteurs.

Les aides à l'industrie y sont tendanciellement en baisse : 3,2 % du PIB en 2000 contre 2,1 % en 2018. Elles se composent pour moitié d'aides directes et pour l'autre moitié d'aides indirectes, et sont orientées surtout vers les entreprises du *Mittelstand*, les PME et les ETI, pour les inciter à innover en direction des industries de pointe et des technologies de rupture.

La dépense de recherche intérieure allemande (DIRDE) atteint 3,1 % du PIB en 2019 (dont près de 2 % par le secteur privé), c'est-à-dire au-delà de l'objectif de Lisbonne fixé à 3 % et largement au-dessus de celle de la France, qui s'établit à 2,2 %. La grande force de l'Allemagne est de créer des synergies entre recherche privée et publique, facilitant le passage entre recherche et innovation.

[33] Cf infra

La société Fraunhofer, qui pratique le transfert de technologies en direction de l'industrie, dispose par exemple de 74 instituts regroupés en sept thématiques (technologies de l'information et de la communication, défense et sécurité, microélectronique, sciences du vivant, techniques des surfaces et photoniques, technologies de la production et matériaux) financés à parts égales par le secteur privé et le secteur public.

L'Allemagne est classée, avec 87,5 points, première mondiale des pays du Forum économique mondial, devant les États-Unis (86,5 points) et la Suisse (82,1 points), pour sa capacité d'innovation, troisième pour la qualité de ses publications scientifiques et quatrième pour celle de ses institutions de recherche. En ce qui concerne le dépôt de brevets, le pays se classe sur la 2e marche du podium avec plus de 25 000 brevets déposés en 2020, contre 46 500 aux États-Unis et seulement 10 500 en France.

La production de normes encadrant les activités de l'industrie n'y est pas vue comme une contrainte mais plutôt comme une opportunité de développer de nouvelles compétences, tant la communication est bonne entre le privé et le public. Entre 1950 et 2007 par exemple, une étude a démontré que les normes d'efficience énergétique des logements avaient permis de réduire leurs besoins en énergie et engendré un surcroît d'innovation ainsi qu'une montée en gamme des industriels du secteur.

Les allemands sont d'ailleurs très présents dans les comités de standardisation de l'Organisation internationale de normalisation (ISO), s'y classant au premier rang mondial, devant les États-Unis.

Outre la question fiscale, celle des impôts de production et des charges sociales, et celle de la manière dont le pays a organisé ses délocalisations de proximité[34], le pays a su maintenir et développer sa spécialisation dans l'industrie de niveau technologique moyen/haut, en particulier dans 4 grands secteurs : l'automobile, la chimie, le matériel électrique et la mécanique. Contrairement à la France, l'Allemagne n'est pas spécialisée dans les industries de pointe, c'est-à-dire dans les branches d'activité où les dépenses de R&D sont supérieures à 7 % du chiffre d'affaires, comme l'aéronautique. Toutefois, grâce à la vigueur de ces industries de moyenne/haute technologie, la part des domaines intensifs en termes d'emploi manufacturier a augmenté entre 1993 et 2012 de 41,8 à 45,6 %. Pendant ce temps, en France, cette même proportion baissait de 28 à 25,6 %.

Notons, pour finir, que l'excédent commercial allemand s'est élevé à 173,1 Mds€ en 2021, un chiffre à mettre en relation avec le déficit commercial français.

En somme la politique industrielle de l'Allemagne pourrait se définir comme une action publique vigoureuse mais réaliste, où l'État cherche à prolonger et susciter plutôt qu'à imposer, et où les efforts individuels ne sont pas découragés par le poids de la collectivité.

[34] Cf. Infra.

Conclusion

La désindustrialisation est un mouvement de fond qui s'est observé dans toutes les économies des pays développés d'Europe de l'Ouest et d'Amérique du Nord. La sidérurgie, le textile et les mines de charbon, qui avaient été les moteurs de la révolution industrielle, ont presque disparu dans un lent mouvement de tertiarisation de l'économie.

Toutefois, si certains pays comme la France, le Royaume-Uni ou l'Italie ont été touchés de plein fouet, d'autres, comme l'Allemagne ou le Japon, ont su limiter les dégâts en termes d'emploi, de création de richesse et de maintien des savoir-faire.

La compétitivité est l'enjeu principal de la survie des industries françaises : pour se moderniser, l'industrie allemande a maintenu sa compétitivité prix, tout en réalisant de lourds investissements destinés à maximiser sa compétitivité structurelle. Cette montée en gamme des produits a été permise par une politique de modération salariale, de flexibilité de l'emploi, de délocalisations de proximité et de fiscalité contenue.

De son côté, l'Hexagone s'est distingué par de forts impôts de production et des charges sociales élevées, rognant sur les marges des industries et freinant leur capacité à investir, dans la mesure où celles-ci refusaient de dégrader leur compétitivité prix. Incapables de monter en gamme, les produits français se sont vus concurrencés par les produits des pays émergents et pour certains d'entre eux, ont disparu. Autre conséquence de taille : le déficit de la balance commerciale s'est dangereusement accru et il n'est désormais plus contrebalancé par l'excédent de la balance des invisibles.

Les interventions de l'État en faveur de l'industrie se sont majoritairement limitées à des politiques de réduction de charges sur les bas salaires. Si celles-ci ont permis de créer des emplois à court terme, elles ont surtout bénéficié aux entreprises du secteur tertiaire, mieux abritées de la concurrence internationale, et peu à l'industrie qui requiert l'embauche de travailleurs plus qualifiés. À contrario, l'Allemagne, en jouant la coopération entre le secteur public et le secteur privé et en demeurant en pointe de l'innovation, a réussi à maintenir un tissu industriel dynamique et un important excédent commercial.

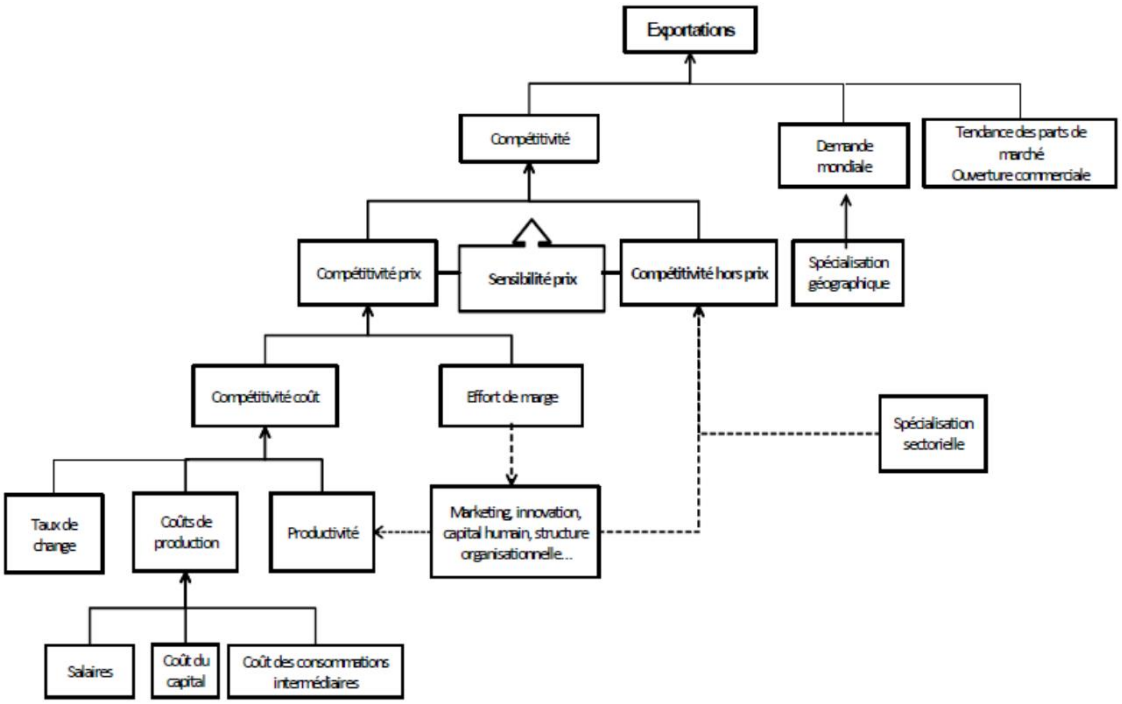
Aussi faut-il recommander une politique industrielle intégrant un véritable choc de compétitivité pour l'industrie française, avec une diminution très significative des impôts de production, la CFE, la TFPB, la C3S, et une baisse des charges sociales généralisée et non concentrée uniquement sur les bas salaires.

L'objectif est d'une part de rendre le territoire national attractif pour les entreprises françaises comme pour les étrangères, de leur redonner un taux de marge comparable à leurs consœurs allemandes et de permettre la montée en gamme de leurs produits.

En parallèle, il faut recommander un plan de rigueur apte à entraîner une baisse de la dépense publique, par la diminution progressive de la dotation générale de fonctionnement des collectivités, par le non-remplacement d'un fonctionnaire sur deux, par la poursuite de la réforme de l'assurance chômage et du système de retraite. Le cas échéant, une augmentation de la TVA pourrait partiellement compenser la baisse des impôts de production, la réduction des dépenses publiques permettant par ailleurs de retrouver les équilibres budgétaires nécessaires.

Annexe

Les déterminants des exportations



Source : Trésor-Éco, Lettre n° 122, janvier 2014