



Rapport

La France et l'Europe face aux défis des pays émergents

Auteurs : Christian Déséglise, Guillaume Martinez

New York, le 28 mars 2010

www.clubpraxis.com

@ClubPraxis 

Autrefois attractifs pour leurs faibles coûts de production et leurs matières premières abondantes, les pays émergents, dont les fameux BRICs, sont devenus, en quelques années, d'importants foyers de consommation qui tirent la demande mondiale et représentent un potentiel de croissance gigantesque. Dès à présent ils constituent un marché de consommation supérieur à celui des Etats-Unis. L'Allemagne et le Japon bénéficient largement de cette demande émergente et exportent aujourd'hui davantage vers les BRICs que vers les Etats-Unis.

L'accession à la société de consommation, qui a pris un siècle et demi en Europe occidentale, soixante ans aux Etats-Unis, se déroule sous nos yeux à un rythme accéléré dans le monde émergent. Une caractéristique de cette croissance brutale et des besoins de consommation qui en découlent est d'être souvent stimulée par l'Etat, comme c'est le cas en Chine aujourd'hui. Du côté français et européen, la concentration des ressources et la priorisation des objectifs doit également être une caractéristique des politiques publiques et privées mises en place. Dans ce monde-ci, la taille compte. Nous recommandons donc la création de Clusters français de développement dans les pays émergents, ainsi que la dotation d'un fonds de type FSI pour les investissements extérieurs réalisés pour servir les besoins locaux (donc excluant les délocalisations), destinés en tout premier lieu aux PME françaises. Plusieurs fonds peuvent être envisagés pour une meilleure spécialisation par industrie.

Par ailleurs, aucun de nos avantages compétitifs actuels n'est éternel, pas même l'attraction touristique si particulière de la France, encore moins l'avance technologique de nos industries. La Chine n'est plus seulement le fabricant de produits à très faible valeur ajoutée. Elle investit massivement dans toutes les nouvelles technologies, énergie propre, technologies de communication... etc. Nos champions mondiaux sont pour beaucoup issus d'initiatives privées et publiques prises dans les années 60-70, organisées et développées dans les années 80-90. Il n'est pas encore certain que nous ayons développé les nouvelles entreprises capables de devenir les champions des premières décennies du nouveau siècle. A bien des égards même, nous n'avons pas encore passé l'an 2000. Deux illustrations à cela : notre souci de convertir des grandes entreprises existantes en nouveaux champions plutôt que de veiller à l'éclosion de nouveaux champions (AT&T ne serait jamais devenu Google, AOL en a d'ailleurs été incapable) ; notre tendance à refuser les dernières avancées technologiques de manière trop systématique (OGM, nanotechnologies, même encore le nucléaire, avancées médicales), au détriment de nos industries,

de nos universités et de nos chercheurs. Nous confondons précaution et conservatisme. Pour ne prendre qu'un exemple, nous tuons notre industrie agro-alimentaire dans le procès *a priori* contre les OGM. Les politiques de soutien aux efforts de R&D ne seront pas développées plus avant dans cette note, car non spécifiques à la problématique des pays émergents. Néanmoins, le maintien et l'accroissement de notre avance technologique et le soutien à la réussite de nos industries sont des conditions nécessaires à toute autre considération.

Enfin, les initiatives de l'Etat doivent également adresser la préservation ou le rétablissement de l'équilibre dans nos échanges commerciaux (hors investissement) avec les pays émergents. Hors de tout protectionnisme, défavorable à moyen terme, cela signifie réduire les dépendances extérieures en terme d'approvisionnement hors d'accords bilatéraux de type commerce équitable, lutter contre les déséquilibres monétaires, renforcer notre vigilance sur la propriété intellectuelle et mettre en place des politiques fiscales et budgétaires favorables aux dépenses d'infrastructures (écoles, sante, culture, transports... etc.) et aux allègements des coûts de production, plutôt que de soutien à la consommation.

En pratique, nos recommandations sont les suivantes :

Proposition 1 – Associer les PME aux grandes entreprises dans leur démarche vers les pays émergents

Si beaucoup de grandes entreprises françaises se sont déjà positionnées sur les marchés émergents (luxe, énergie, transport, services financiers, distribution, etc.), avec pour beaucoup d'entre elles de vrais succès à la clé, les PME sont pour beaucoup trop peu dotées en hommes et en capital, et souvent mal informées sur les pays émergents. A l'instar du grand public, les PME perçoivent les émergents comme une menace (compétition sur les coûts), plutôt qu'une opportunité de croissance. Ils sont sans doute les deux à la fois, mais la meilleure réponse des entreprises à la menace sur les coûts, donc sur l'emploi, est d'aller saisir les opportunités de croissance là où elles se trouvent. La collaboration entre les PME et les grandes entreprises permettra de réduire les barrières à l'entrée, mettre en commun des ressources, accélérer le développement sur place et au final augmenter les chances de succès.

On pourra envisager cette collaboration sous différentes formes :

- Extension des pôles de compétitivité (recherche, formation, développement) ou de filières d'excellence lors de l'entrée des grandes entreprises sur de nouveaux marchés ;
- Initiatives de cross-selling et de prospection conjointe avec les PME d'un même secteur (partage de bureaux de vente, propositions commerciales conjointes, mise à disposition de personnels administratifs et commerciaux, ...)
- Allocation de portions de contrats à long terme gagnés par les grandes entreprises aux PME, ou même entre PME, en aidant si possible les derniers arrivés à prendre pied localement dans le pays émergent
- Formation / détachements croisés de personnel : pour les personnels expatriés, favoriser non seulement leur localisation dans les structures des plus grandes entreprises, mais aussi aider au recrutement et à la formation
- Présence conjointe dans les foires et expositions pour que les entreprises connaissent mieux les pays émergents et s'y fassent davantage connaître. En outre, il est regrettable que, contrairement aux entreprises anglaises ou allemandes par exemple, les entreprises françaises aient peu le réflexe de se regrouper dans les salons professionnels internationaux pour défendre et promouvoir ensemble tels ou tels pans de l'industrie française.

Proposition 2 – Elargir les capacités d'accompagnement à l'étranger

Il existe des établissements consulaires, chambres de commerce, bureaux d'Ubifrance... etc, dont l'objet est d'aider les entrepreneurs français en quête de croissance hors des frontières. Ces institutions sont utiles et doivent faire l'objet de manière régulière d'une revue de leurs objectifs et de leurs moyens. Elles doivent notamment être calibrées et orientées en fonction de la nouvelle donne économique mondiale, afin de faire porter l'effort vers les zones de forte croissance et à plus fort potentiel pour nos entreprises. Elles doivent être capables de fournir des études de marché pointues et de partager leur connaissance du marché du travail et des modes de recrutement locaux. Au-delà de l'accueil, elles doivent également avoir pour objectif de recréer un écosystème familial de services aux entreprises et à leurs employés. Ainsi de l'école, de l'université, des assurances, de la banque, de l'expert-comptable, retraite, santé... etc. Ce faisant, il s'agit d'exporter un peu de cet écosystème, ce qui participera à notre influence dans ces pays.

En outre, cette présence française installée dans les pays émergents devra également tisser un réseau de partenaires et alliés potentiels locaux qui serviront d'accélérateur et d'ancrage pour les

investissements français, avec deux objectifs prioritaires : pouvoir embaucher des ressortissants locaux en plus et en support des expatriés français, et pouvoir avoir accès à des financements locaux.

Proposition 3 – Doter un fonds d’Etat (type FSI) pour les investissements extérieurs.

Si l’Etat n’a pas à se substituer à l’entrepreneur, si de même l’Etat doit limiter tout dirigisme *a priori* sur le choix des marchés et des produits, l’Etat doit investir en capital dans les PME désireuses et capables de croître sur les marchés émergents, pour renforcer et accélérer leur développement. En cela, l’Etat est dans son rôle et ne se substitue à aucun acteur privé tant il est vrai qu’en France le rôle de capital-risqueur est peu présent auprès des entreprises. Par ailleurs, cela permettra d’aider au développement de filières d’excellence et de pôles de compétitivité évoqués plus-haut.

L’Etat pourra constituer un ou plusieurs fonds d’investissement (il est possible d’imaginer des fonds par spécialité industrielle) et intervenir en abondement de fonds d’investissement existants. Il existe à l’étranger des exemples, notamment la Caisse des Dépôts et des Placements du Québec, les fonds souverains norvégiens ou encore CalPERS, le fonds de pension des fonctionnaires californiens, des structures publiques ou semi-publiques dont toute ou partie de la stratégie d’investissement est axée sur des investissements extérieurs, là où les perspectives de croissance sont plus attractives. Traditionnellement, l’aide à la création d’entreprises en France s’adresse aux entreprises, françaises ou étrangères, créant des emplois en France. La soudaine croissance des pays émergents change la donne et devient une opportunité de création de richesse et d’emploi, dans ces pays et en France.

Par ailleurs, ce ou ces fonds pourront travailler avec des structures spécialisées de financement, comme l’Agence Française de Développement ou la COFACE, dont les différents programmes d’aide devraient acquérir davantage de visibilité.

Proposition 4 – Renforcer la formation pour réussir à l’étranger

Outre la sous-capitalisation des PME françaises, l’autre faiblesse majeure provient d’une formation souvent insuffisante quand il s’agit de se développer hors des frontières hexagonales. La maîtrise d’une langue ou de plusieurs langues étrangères est évidemment le problème principal. Il nous apparaît que la maîtrise d’une langue étrangère au moins, en pratique l’anglais, puis

l'espagnol, le mandarin, le portugais, le russe et l'arabe, est une priorité, à l'instar de la maîtrise de la lecture et de l'écriture en français. Et tout comme lire et écrire s'apprend à l'école primaire, l'apprentissage de langues étrangères doit se faire dès le plus jeune âge, si possible avant même la maîtrise de la lecture (une langue s'apprend mieux à l'oral).

Par ailleurs, les partenariats entre les universités françaises et les universités des pays émergents devraient être systématiquement encouragés, de même que les stages dans les pays émergents. Les cours sur les pays émergents devraient se généraliser dans les écoles de business. Les stages et VIE doivent être encouragés.

Inversement, nous devons tout faire pour encourager la venue d'élèves à fort potentiel en provenance des BRICs. C'est un moyen efficace de créer un tissu loyal de personnes favorables à la France. Les diplômés d'universités françaises en provenance des BRICs seront capables d'aider les entreprises françaises dans leurs négociations avec les pays émergents grâce à leur connaissance de « l'écosystème » et des méthodes de négociation locales.

Proposition 5 - Défendre la propriété intellectuelle

Dans certains pays émergents, notamment en Chine et en Russie, la propriété intellectuelle est peu ou mal respectée. Il ne s'agit pas ici de remettre en cause les contrats industriels qui prévoient un transfert de technologie au fur et à mesure de la rentabilisation des investissements réalisés. De manière plus crue, les cas sont nombreux d'espionnage, de copie, de vol de brevets industriels. Il en est de même dans le luxe ou les nouvelles technologies. Rien de tout cela n'est acceptable et ne doit constituer une contrepartie à la capacité de faire du commerce dans ces pays. L'État doit œuvrer en faveur d'un contrôle accru du « Made in France » (objectif de la mission confiée à Yves Jégo). Les accords bilatéraux devraient s'accompagner d'une incitation à l'uniformisation des normes sur la propriété intellectuelle. Les CCI françaises à l'étranger devraient pouvoir apporter une aide juridique aux PME : dépôt de marque, modèle, brevet à l'étranger, aide dans les démarches en cas de litige sur la propriété intellectuelle...

Proposition 6 – Libérer les flux financiers

Comme suite au point précédent, trop de pays émergents excluent encore des flux financiers autorisés par leur banque centrale un certain nombre de transactions entre les filiales et la maison mère d'un groupe. C'est le cas notamment des transactions en rémunération d'actifs incorporels

(brevets, marques, etc.). Les banques centrales de ces pays interdisent ces mouvements, et regardent de très près les paiements de dividendes également. Dans les négociations commerciales avec les pays émergents, l'Etat devra insister sur la libre circulation des capitaux, sous condition de conformité aux législations fiscales en place.

On pourrait également envisager de soutenir de nouveaux partenariats entre les places boursières (type NYSE Euronext et Qatar Holding) et/ou favoriser la cotation en France et à l'étranger.

Proposition 7 – Lutter contre les déséquilibres monétaires

La recherche d'une juste appréciation des monnaies doit faire partie des politiques promues par l'Etat. Ni dumping, ni accumulation déraisonnable de devises ne doivent demeurer des attributs du commerce mondial entre pays dits développés et pays émergents. En particulier, nous pensons que la diminution relative de la consommation dans les premiers au profit de l'investissement et l'augmentation de la consommation dans les seconds amènera la diminution des velléités de manipulations monétaires.

Si la France ne peut rien faire toute seule en la matière, elle peut et doit montrer l'exemple, en favorisant l'investissement à la consommation en France et en demandant à ses partenaires dans les pays émergents, notamment la Chine, de laisser la consommation se développer.

Proposition 8 – Promouvoir le commerce équitable

Les politiques industrielles et sociales des dernières décennies en France et plus largement en Europe occidentale ont défini une certaine vision de la société et de la responsabilité de celle-ci vis-à-vis de ses citoyens et de l'environnement. Il est possible de revenir sur la définition de cette société, un peu comme les Etats-Unis l'ont fait, mais au final personne n'accepte de voir ses conditions de vie remises en cause et cela amène troubles sociaux et endettement. A l'inverse, il est possible de garder l'essentiel et de le défendre.

Au travers d'accords bilatéraux, autant que possible au niveau européen, l'Etat proposera des chartes de respect d'un certain nombre de valeurs ou de principes : absence de travail d'enfants, conditions de travail, respect de l'environnement, etc. En retour, nos pratiques en termes de prix d'approvisionnement devront rendre possible le respect de ces principes. Il n'est pas question ici de fixer un SMIC mondial ou de définir une protection sociale universelle. Etablissons simplement

les conditions de compétition sur un marché global qui satisfont à nos valeurs.

Proposition 9 – Lutter contre le déséquilibre des flux commerciaux

L'Etat ne décidera pas seul de la réduction du déficit commercial, tant en termes d'importations que d'exportations. Néanmoins, l'Etat dispose d'outils fiscaux et budgétaires lui permettant d'influer sur le positionnement de notre économie dans la compétition internationale :

- La production, en particulier celle des PME (taux effectif d'impôt supérieur à celui des grands groupes en moyenne), supporte une charge fiscale (directement ou indirectement au travers des taxes et charges sur les salaires) qui est contreproductive dans un contexte de compétition internationale. Une partie de cette charge devrait être déplacée vers la consommation. A cela au moins deux raisons : les charges sociales finissent toujours pas influencer sur le niveau de la rémunération nette perçue par le salarié ; inversement, la TVA impacte plus le producteur que le consommateur.
- Les excédents commerciaux, à tout le moins la réduction des déficits, constituent une manne susceptible d'être investie dans les pays émergents, investissements qui se révéleront sans doute les plus profitables sur le long terme.

Proposition 10 – Informer le public sur les opportunités

Proposer et soutenir des campagnes d'informations destinées au grand public, suggérer des commissions parlementaires et des auditions auprès du Parlement et toute autre forme de communication afin d'exposer les opportunités que représentent les pays émergents, en insistant sur que leur croissance n'est pas une menace pour notre économie mais au contraire une chance à saisir. Par exemple, les CCI en France devraient communiquer sur les opportunités existant à l'étranger. La CCI de Lyon fait partie d'un réseau de soutien aux PME en Europe : Enterprise Europe Network. Il serait intéressant de créer un réseau similaire pour les marchés émergents, regroupant CCI, pôles de compétitivité, instituts de recherche et agences de développement.