

ÉCONOMIE  
ET POLITIQUE :  
**L'IMPORTANCE DES  
CHOIX ÉLECTORAUX**

# L'indispensable rentabilité des entreprises exportatrices

La montée  
en puissance  
de la Chine

Pour une  
démographie  
efficace

Un monde  
menacé par  
le réchauffement  
climatique

Coup de  
projecteur sur  
la compétition  
France / Allemagne

La zone euro  
face aux autres pays  
développés

Envolée des  
inégalités : gros dégâts  
sur les contrats sociaux

Appauvrissement  
des états,  
enrichissement des  
actionnaires

L'urgente  
réforme des  
retraites

L'urgente  
réforme des services  
publics

Fondamentaux  
de la guerre économique  
et monétaire

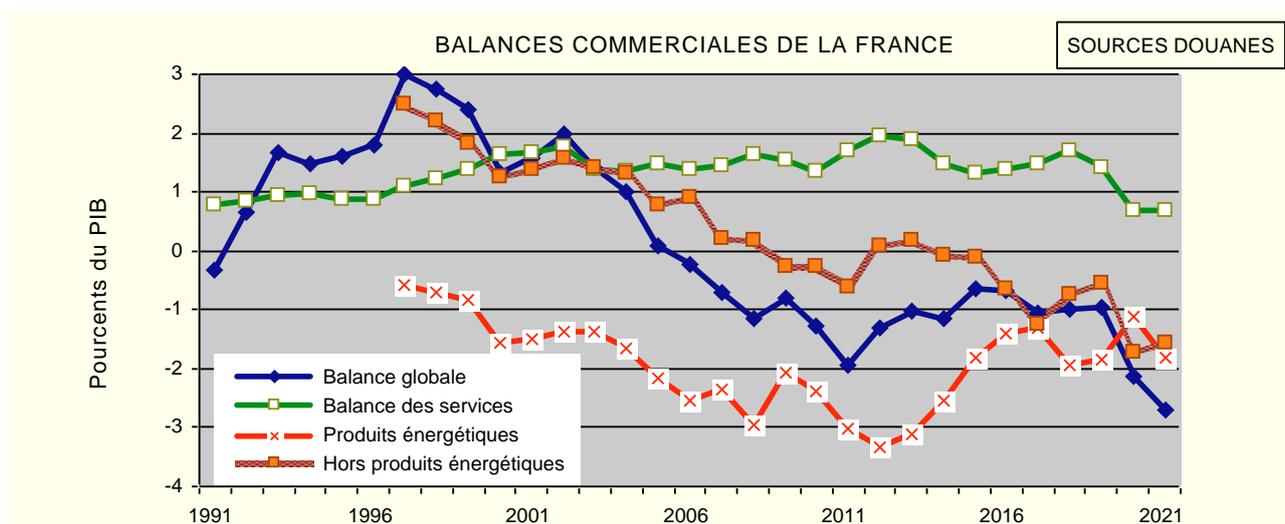
Ah le bon temps où, à l'abri de solides barrières douanières, on pouvait faire n'importe quoi... Une première tentative pour retrouver cet « âge d'or », en rétablissant des taxes dissuasives sur les importations, conduisit à la première grande crise économique sociale et politique des années 20 à 40, dont le monde ne se redressa vraiment que lorsque la préparation de la seconde guerre mondiale relança la demande dans les pays développés. La seconde tentative, imposer des barrières tarifaires dissuasives aux importations en provenance de Chine, n'a nullement réduit le déficit structurel américain. Mais a plongé le monde dans une guerre économique et monétaire qui crée des dégâts collatéraux dans le monde entier.

Une balance des échanges internationaux structurellement négative a deux conséquences :

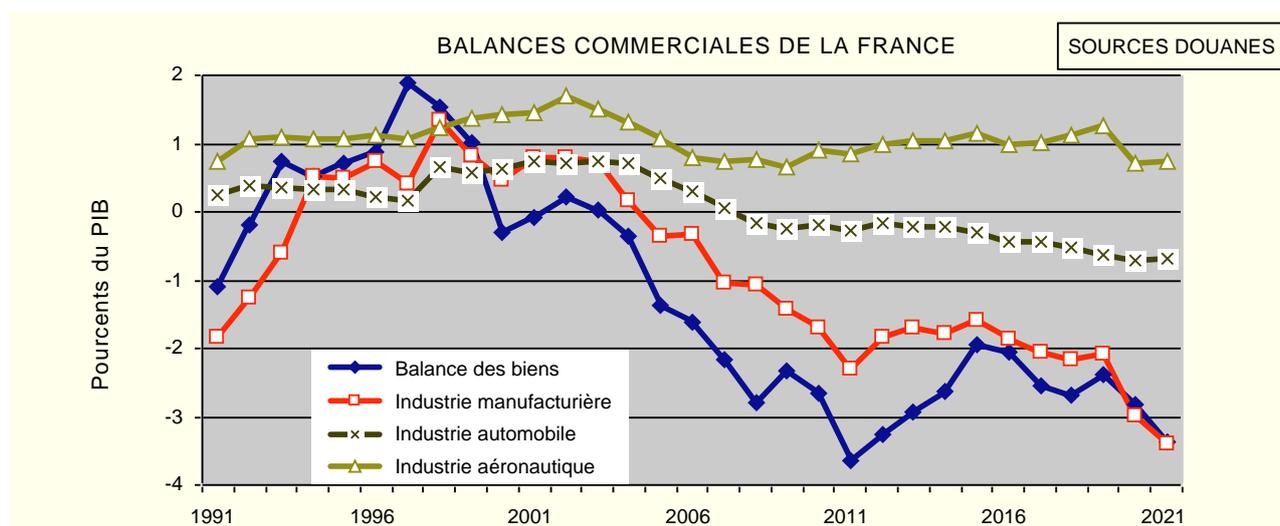
- une partie de la demande interne est satisfaite par des importations, pénalisant la création de richesse et l'emploi. Le diagnostic initial de Trump était exact, la solution imaginée se révèle catastrophique,
- mais surtout il faut, mois après mois, combler ce déficit par un recours aux prêteurs étrangers, dégradant la solidité financière externe. C'est le chemin de croix que parcourt la France depuis un quart de siècle.

### CHRONIQUE D'UNE DESCENTE AUX ENFERS

Sur la lancée du pilotage Pompidou, l'amélioration de la balance commerciale s'est prolongée jusqu'en 1997 : il faut du temps et beaucoup d'erreurs pour casser les ressorts d'une économie !



- De 1998 à 2019, la balance commerciale des biens français est passée de + 24,6 milliards d'euros (+ 1,9 % du PIB) à - 58,6 milliards (- 2,4 % du PIB), soit une détérioration de 83,2 milliards (3,6 % du PIB) qui a réduit la croissance du PIB de 0,2 % par an.
- La France ne produisant pas de pétrole, la balance commerciale des produits énergétiques est passée de - 7,5 milliard d'euros en 1998 (- 0,6% du PIB) à - 45 milliard d'euros en 2019 (- 1,8 % du PIB). Le prélèvement sur la richesse nationale a bondi à 3,3 % en 2012 et a été en moyenne de 2 %. Avec 1,1 % seulement en 2020, il a favorisé la reprise. Ce ne sera plus le cas en 2021.



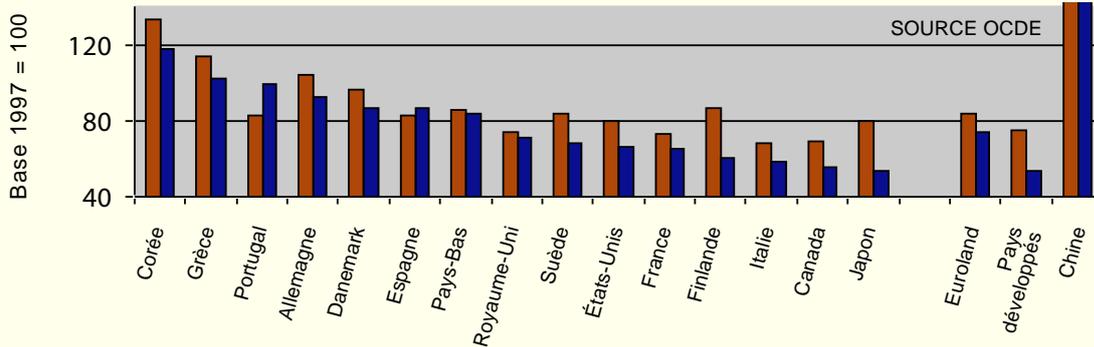
- Le véritable indicateur de la compétitivité internationale est la balance commerciale de l'industrie manufacturière. Elle est passée de + 5,4 milliards d'euros (+ 0,4 % du PIB) à - 51,4 milliards (2,1 % du PIB), soit une détérioration de 56,8 milliards (2,5 % du PIB).
- De 1997 à 2019, la balance commerciale de l'industrie automobile est passée de + 2,1 milliards d'euros à - 15,6 milliards, soit une détérioration de 17,6 milliards qui explique 30 % de la détérioration de la balance commerciale de l'industrie manufacturière. Elle plonge à - 17,5 milliards en 2021.
- Heureusement, de 1997 à 2019, la balance commerciale de l'industrie aéronautique est passée de + 13,9 milliards d'euros à + 30,9 milliards, soit une amélioration de + 17 milliards qui compense presque la contre-performance de l'industrie automobile, qui recule à + 19,2 milliards en 2021.
- Hélas, l'industrie aéronautique est la seule à surnager. L'ensemble de l'industrie manufacturière hors auto et aéro a contribué pour 56 milliards à la détérioration de la compétitivité de l'économie française. Ne surnagent que les matériels militaires et les industries de l'agro-alimentaire et du luxe. Mais des pans entiers ont connu des naufrages encore pires que l'industrie automobile : leurs fleurons du siècle dernier ont carrément disparu.

## LA COMPÉTITIVITÉ DES EXPORTATIONS

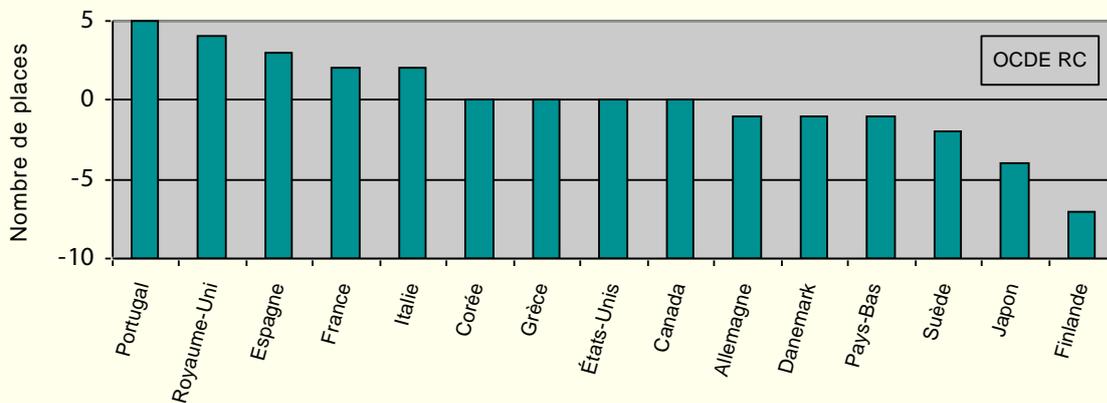
L'approche retenue pour mesurer la compétitivité est celle qu'utilisent toutes les entreprises exportatrices : surveiller l'évolution de leurs parts dans leurs marchés accessibles. Pour éviter que les petits pays soient écrasés, sur les graphiques, par les mastodontes, l'indicateur retenu est la vitesse de variation de la part dans le marché mondial.

Le champ couvert est le « marché mondial » représenté par les quinze principaux pays développés + la Chine. Les marchés accessibles pour la Chine sont ceux de l'ensemble des quinze pays développés. Elle n'en couvrait que 7 % au début des années 90. Sa part est grimpée à 48 % en 2019. Un seul pays occidental, les États-Unis, a maintenu sa part à 20 %. Le pire effondrement est celui du Japon (de 28 % à 8 %). La France (de 13 % à 7 %) et l'Allemagne (de 27 % à 13 %) n'ont guère fait mieux. Les résultats seraient encore pires (pour les pays développés), si l'on ajoutait au dénominateur d'autres pays en développement accéléré comme l'Inde. La base 100 en 1997 a pour but de mesurer l'impact de la surévaluation de l'euro. Il est spectaculaire pour la France : seules la Finlande et l'Italie lui évitent la honte d'être la lanterne rouge des pays européens.

COMPÉTITIVITÉ DES EXPORTATIONS EN 2008 ET 2019



VARIATION DES COMPÉTITIVITÉS DE 2008 À 2019



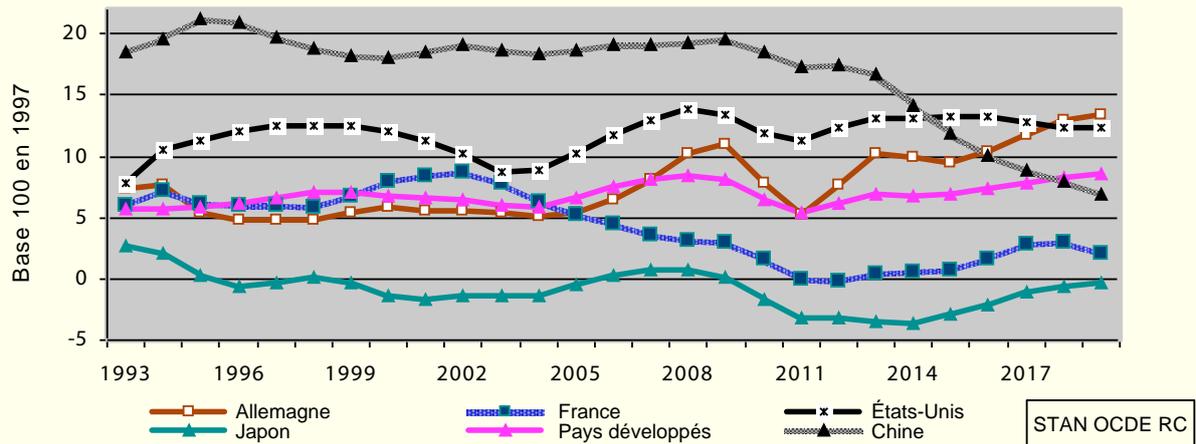
Il faut saluer la présence dans la première moitié du palmarès, pour la première fois, du Portugal qui est le second état membre, après l'Irlande, à avoir eu le courage de renoncer à la poursuite du programme de soutien financier de la zone euro, pour sortir de la tutelle tatillonne et bornée de Bruxelles, qui lui réclamait encore plus d'austérité sans voir que le tourisme allait permettre de redresser la situation.

### LE RÔLE DÉCISIF DU TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE (TRI)

La banque de données STAN de l'OCDE permet de calculer le « GRAAL » que recherchent chefs d'entreprises et économistes : le TRI mesure la rentabilité avant impôts et frais financiers mais après amortissements, de l'ensemble des capitaux mis en œuvre.

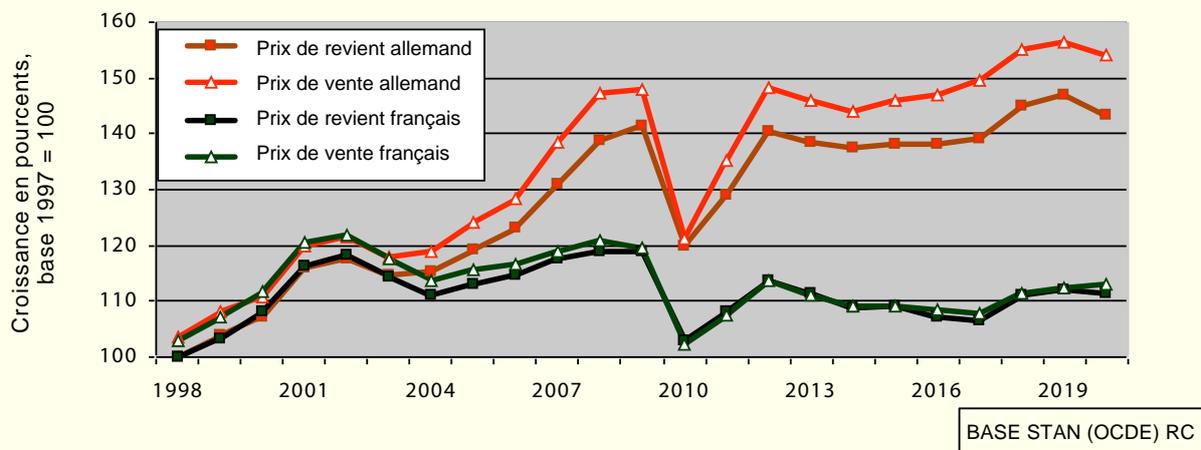
Jusqu'en 2005, le site français était plus rentable que l'allemand et que la moyenne des pays développés. Il s'est ensuite effondré en France. Quasi nul de 2011 à 2015 il entamait depuis 2016 un modeste redressement interrompu par la crise sanitaire. Il s'envolait au contraire en Allemagne, pour rejoindre en 2018 les États-Unis, champions des pays développés. Parmi les « petits », très belle performance du Portugal, qui rejoint le club des pays qui ont repris leur avenir en main. Étonnante contre-performance de la Suède, à peine moins mauvaise que l'Italie et la France.

## TAUX DE RENTABILITÉ INTERNE (LISSAGE CENTRE)



À partir de 2005-2006 – époque de Chirac le roi fainéant et Trichet l'ayatollah de l'euro surévalué – la marge entre prix de revient et prix de vente s'est gravement rétrécie pour le site manufacturier français. Qui n'a jamais récupéré le coup sur la tête reçu en 2009. Ce graphique suffit pour montrer que le site industriel était condamné, sauf redressement spectaculaire, à la poursuite, et même à l'accélération, de son déclin.

## CISEAU DES PRIX RELATIFS MANUFACTURIERS



Au contraire, la rentabilité – écart entre les courbes prix de revient / prix de vente – s'est épanouie en Allemagne à partir de 2004-2005 (effet des lois Hartz), le coup reçu en 2009 a été récupéré dès 2010-2011, et le site industriel allemand pourrait sans difficultés distribuer un peu plus de pouvoir d'achat à ses personnels.

### LES ROUAGES DES CHOIX INDUSTRIELS ET COMMERCIAUX

Le TRI moyen d'une industrie est une notion aussi fautive et dangereuse que le calcul de l'augmentation du pouvoir d'achat moyen. Les deux cachent de colossales inégalités, de pouvoir d'achat dans un cas, de rentabilité dans celui qui nous intéresse.

La profitabilité (résultat d'exploitation / chiffre d'affaires) du site manufacturier mondial est de 7,5 %, son TRI de 10 % ; ses amortissements économiques représentent 7 %. C'est bien un coût qu'il faut prendre en compte dans des choix

rationnels mais ce n'est pas une sortie d'argent. La marge brute représente 7,5 % + 7% = 14,5 % du chiffre d'affaires.

Supposons que 85 % de la main d'œuvre soient directement employés dans la production : la marge sur coûts directs dépasse 20 %.

L'écart entre les TRI mini et maxi des programmes en cours est souvent de 20 %, donnant les moyennes de 5 % à 10 % que l'on observe au niveau des industries manufacturières mondiales. Mais cette échelle est souvent positionnée plus bas : de - 10 % à + 10 %, donnant les moyennes inférieures à 0 % observées dans les pays en difficulté. On peut parier que ces moyennes cachent trois populations différentes :

- les programmes (*a*) où les produits sont fabriqués en France pour être vendus en France. Les TRI peuvent s'étaler entre - 5 % et + 15 %,
- les programmes (*b*) où les produits sont fabriqués en France pour être vendus à l'étranger. Les TRI peuvent s'étaler entre - 15 % et + 5 %,
- les programmes (*c*) où les produits sont importés pour être vendus en France. Les TRI peuvent s'étaler entre 0 % et + 20 %.

Que se passe-t-il quand l'actionnaire, mécontent des performances globales insuffisantes, remplace le président – et le directeur financier – par des « coupeurs de têtes » ne connaissant rien à ce secteur d'activité ? Les nouveaux responsables décident de stopper les programmes les moins rentables dans la catégorie (*b*), et de les remplacer par des programmes (*c*). Conséquences :

- la balance commerciale s'effondre. Mais personne ne moufte,
- des sur-effectifs massifs apparaissent dans la main d'œuvre directe, il faut licencier. Cela permet d'annoncer triomphalement que l'on réduit les coûts de X %. Là, en revanche, ça commence à bouger chez les responsables politiques des petites villes où se trouvent les personnels renvoyés.

Dans un programme dont le TRI est de - 10 %, la « marge brute sur coûts directs » reste malgré tout légèrement positive. Cela veut dire qu'en supprimant le programme, la rentabilité globale, au lieu de s'améliorer se détériore. Il faut donc réduire la main d'œuvre indirecte. Mais cela nécessite des restructurations difficiles, allant jusqu'à fermer des sites de production, pour rendre rentables les sites conservés, et sous-traiter à l'étranger certains composants, ce qui permet de réduire les services d'études qui sont un des gros postes de la main d'œuvre indirecte. Accroissant ainsi les délocalisations.

