

LA LETTRE DU C.E.P.I.I.

CENTRE D'ETUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES

52, RUE SAINT-DENIS, 75001 PARIS
TÉL. 233-71-36

N° 3
Septembre 1979

LES EXIGENCES D'UNE SPECIALISATION EFFICACE.

L'économie française subit une contrainte extérieure, d'autant plus forte que sa dépendance énergétique est plus élevée. L'insuffisance de nos ressources naturelles excluant toute forme d'autarcie, que ce soit au niveau national ou au niveau européen, nous n'avons pas le choix : seule une meilleure adaptation au contexte mondial peut permettre d'améliorer la position de l'économie française.

Sur les conditions de la spécialisation internationale, une réflexion a donc été engagée, à laquelle l'ancien G.E.P.I., puis le C.E.P.I.I. ont apporté une contribution importante (1). Certains thèmes sont maintenant largement admis :

- La nécessité de la spécialisation (un pays ne peut pas tout faire avec la même efficacité) ;
- L'importance de la demande mondiale (un pays réussit d'autant mieux que ses entreprises s'adaptent mieux à cette demande) ;
- La responsabilité des entreprises dans le choix des créneaux fins.

En revanche, de nombreuses ambiguïtés subsistent sur la notion même de spécialisation internationale. C'est pourquoi il paraît utile de clarifier le débat en précisant les exigences d'une spécialisation efficace

(1) Parmi les publications récentes, citons "Les économies industrialisées face à la concurrence du Tiers-Monde : le cas de la filière textile" (C.E.P.I.I., août 1978, diffusée par la Documentation Française et la Librairie du Commerce International). Sur le plan théorique, voir "Dynamique de la spécialisation internationale" par G. LAFAY (Economica, 1979).

N.B. : Cette lettre peut être citée librement à condition de mentionner la source.

1) Ne pas confondre Spécialisation et "Division Internationale du Travail".

Suivant la conception traditionnelle, la localisation des industries à l'échelle mondiale doit obéir à des critères objectifs. Une telle "Division Internationale du Travail" s'imposerait ainsi aux décideurs publics et privés, ceux-ci ne pouvant qu'en suivre docilement les préceptes (dans une logique libre-échangiste) à moins de la rejeter globalement (dans une logique protectionniste).

Sans doute les entreprises doivent-elles tenir compte de la position de l'économie nationale lorsqu'elles effectuent des choix de spécialisation à un moment donné : il apparaît ainsi que les pays en voie de développement sont en principe les mieux placés pour les industries de main d'oeuvre, tandis que les pays les plus industrialisés disposent a priori d'un avantage dans les industries de pointe. Toutefois, rien ne serait plus dangereux que d'ignorer la marge de manoeuvre dont chaque économie nationale dispose pour progresser ou régresser sur l'échiquier international.

En réalité, la "Division Internationale du Travail" est une notion *statique* qui ne correspond pas à la nature *dynamique* des échanges internationaux. Sauf pour les produits primaires, liés aux ressources naturelles, les coûts relatifs à l'intérieur d'un pays sont le fruit de l'histoire ; ils ne sont donc pas innés et fixés une fois pour toutes, mais peuvent au contraire être modifiés au cours du temps. Une spécialisation stratégique repose dès lors sur le principe suivant : utiliser au mieux ses possibilités présentes pour s'adapter à la demande future, de façon à élever la compétitivité structurelle de l'économie nationale. Tel est, pour un pays, le seul moyen d'améliorer graduellement sa position dans l'économie mondiale (2).

(2) Loin d'exacerber les conflits entre les nations, la généralisation d'une approche stratégique devrait au contraire permettre de réduire l'écart entre les pays qui réussissent et ceux qui échouent dans la concurrence internationale.

2) Il ne suffit pas d'échanger plus pour devenir bien spécialisé.

La spécialisation s'impose dans la mesure où les ressources humaines et financières sont limitées et ne peuvent pas être affectées avec la même efficacité à tous les secteurs. Cependant, la spécialisation ne doit pas être recherchée comme une fin en soi : elle n'est favorable que si elle permet d'améliorer la position de l'économie nationale. Il faut donc éviter de confondre l'intensité de la spécialisation - qui correspond au mouvement d'ouverture d'un pays sur l'extérieur - et sa qualité - qui exprime son adaptation à la demande mondiale -.

TABLEAU I : SPECIALISATIONS COMPAREES DES PRINCIPAUX PAYS OCCIDENTAUX
ENTRE 1964 ET 1972.

Pays	A = Qualité	B = Intensité
Japon	+ 39,3	- 0,4
Pays-Bas	+ 13,2	- 1,4
Allemagne Fédérale	+ 7,7	+ 2,3
Canada	+ 3,1	+ 2,5
Belgique *	+ 1,8	+ 5,4
Italie	+ 0,9	+ 4,7
France	+ 0,2	+ 3,4
Etats-Unis	- 3,9	+ 1,2
Royaume-Uni	- 10,1 *	+ 1,8

A = Indicateur d'adaptation à la demande mondiale, calcul en cours d'actualisation pour la période récente. (Source : Croissance mondiale et stratégies de spécialisation, G.E.P.I., Avril 1976).

B = Variation du degré d'ouverture entre 1964 et 1972, avec
 Degré d'Ouverture = $\frac{\text{Moyenne des Exportations et des Importations}}{\text{Produit Intérieur Brut}}$ %

(Source : Comptes nationaux O.C.D.E. 1952-1977.)

* Y compris le Luxembourg

** Iles Britanniques, y compris la République d'Irlande

Le tableau I permet de distinguer ces deux aspects sur la même période 1964-1972 (3), les principaux pays occidentaux étant classés par ordre décroissant suivant la qualité de leur spécialisation (colonne A). Le classement ainsi obtenu est très différent de celui qui est fondé sur l'intensité de la spécialisation (colonne B) : les trois pays qui sont placés en tête suivant ce critère (respectivement la Belgique, l'Italie et la France) n'ont en effet obtenu qu'une qualité très moyenne de spécialisation sur la période, tandis que l'on trouve, parmi ceux qui se sont le moins ouverts, des cas aussi bien favorables (Japon, Pays-Bas) que défavorables (Etats-Unis, Royaume-Uni).

Pour un pays comme la France, il serait donc inexact de supposer qu'une meilleure spécialisation puisse découler spontanément de l'intensification des échanges (4). Toutes choses égales par ailleurs, on peut même penser que les deux phénomènes sont susceptibles d'évoluer en sens contraires. Ainsi la faible ouverture du Japon n'est-elle pas due seulement à ses habitudes protectionnistes ou à sa position géographique : lorsque les entreprises sont compétitives sur les créneaux à forte croissance, ceci contribue ipso-facto à freiner la croissance des importations, et donc à réduire leur part dans le Produit Intérieur Brut.

3) Les pôles de compétitivité jouent un rôle stratégique dans la spécialisation.

Autant la notion de "créneau" est utile pour mettre en lumière l'importance de la demande, autant il serait insuffisant de concevoir la spécialisation comme une juxtaposition d'actions parcellaires. L'internationalisation de la production ne fait pas disparaître les avantages qui découlent de l'existence d'un *tissu industriel* cohérent, elle permet au contraire la restructuration de celui-ci autour de "pôles de compétitivité".

(3) Le calcul est en cours d'actualisation pour la période récente.

(4) La part des échanges (moyenne des exportations et importations) dans le P.I.B. est passée de 13,3 % en 1964 à 16,7 % en 1972, puis à 21,5 % en 1977.

En effet, une économie nationale n'est pas constituée uniquement de secteurs sur-compétitifs, voués à s'étendre, et de secteurs sous-compétitifs, destinés à disparaître. Les activités les plus compétitives doivent diffuser des effets induits le long des *filières de production*, tant en aval (où les utilisateurs peuvent bénéficier de baisses de coûts), qu'en amont (où les fournisseurs voient s'élargir leur marché intérieur). Ainsi, l'acquisition d'une forte compétitivité pour telle ou telle production doit, normalement, dégager un excédent substantiel sur ce pôle, entraînant des soldes excédentaires ou équilibrés sur les autres produits de la même filière. Les pôles de compétitivité peuvent également servir de "pivots" pour la restructuration de l'appareil industriel, car il est possible de s'appuyer sur eux pour s'orienter vers de nouvelles filières de production.

TABLEAU II : POLES DE COMPETITIVITE EN 1977.

JAPON		FRANCE	
Produits sidérurgiques	10,2	Grosse chaudronnerie	0,9
Mécanique générale	3,5	Moteurs et turbines	1,5
Moteurs et turbines	4,0	Automobiles*	5,6
Navires	10,6	Appareils électriques	1,0
Automobiles *	12,0	Céréales	2,0
Véhicules utilitaires	5,1	Corps gras	1,0
Electronique grand public	6,6	Boissons	1,8
7 premiers pôles	52,0	7 premiers pôles	13,8

N.B. Chaque pôle est mesuré par le ratio suivant :

$$\frac{\text{Excédent commercial f.o.b.-c.a.f. sur la catégorie}}{\text{Moyenne des Exportations et Importations tous produits}} \quad \%$$

* Y compris pièces détachées, à l'exclusion des autres véhicules routiers.

Source : Banque de données CHELEM du C.E.P.I.I..

Ce rôle stratégique des pôles de compétitivité apparaît très clairement en comparant le Japon et la France en 1977 (tableau II). Au Japon, sept produits dégagent à eux seuls un excédent de 39 milliards \$, représentant 52 % du commerce extérieur de ce pays (moyenne des exportations et des importations). Si l'un des pôles est actuellement menacé (la construction navale est très affectée par la crise mondiale), les entreprises japonaises manifestent leur dynamisme dans la filière électronique, en partant à la fois de l'aval (radio-T.V.) et d'une restructuration profonde de l'industrie automobile. En regard, l'automobile constitue pour la France le seul pôle d'une importance comparable (5), mais il ne semble pas que, jusqu'à présent, cette situation ait été pleinement mise à profit pour restructurer le tissu industriel français.

4) La spécialisation doit reposer sur les facteurs fondamentaux de compétitivité.

Dans la concurrence internationale, certains pays obtiennent des résultats plus favorables que d'autres. Il ne s'agit pas là d'un pur hasard, mais de la conséquence logique d'une plus grande capacité d'adaptation (6). Trois facteurs de compétitivité sont décisifs à cet égard : l'investissement, l'information, la politique économique.

a) *L'investissement* concrétise l'effort de recherche, puisqu'il permet à la fois de remodeler l'appareil productif et de dégager des gains de productivité. Aucune stratégie de spécialisation ne peut être mise en oeuvre sans un taux élevé d'investissement. Ceci implique d'abord que les entreprises industrielles disposent de la rentabilité et de la souplesse de gestion nécessaires pour investir, grâce notamment à la liberté des prix industriels. Ceci signifie également que les intermédiaires financiers doivent être en mesure d'orienter l'épargne, afin de financer les investissements dans les secteurs d'avenir.

(5) On ne tient pas compte ici des industries d'armement.

(6) Cf "Trois expériences de spécialisation internationale : France, R.F.A., Japon", par G. LAFAY, A. BRENDER et A. CHEVALLIER (Statistiques et Etudes financières, série orange, n° 30, 1977).

b) *L'information* offre un atout décisif pour définir les stratégies de spécialisation dans le contexte mondial. Comment les entreprises peuvent-elles choisir les bons créneaux si elles n'ont qu'une vague idée de l'évolution prévisible de la demande mondiale, et si elles ne découvrent les stratégies des concurrents qu'au moment où ceux-ci les éliminent des différents marchés ? En l'absence d'informations solides, il est exclu que les entreprises prennent les risques inhérents à une stratégie offensive d'investissement. Or, de ce point de vue, les *Société de Commerce International* sont un instrument incomparable, et il paraît nécessaire de consacrer tous les moyens nécessaires pour combler, en quatre ou cinq ans, le handicap actuel de l'économie française (7).

c) *La politique économique nationale* constitue le troisième grand facteur de compétitivité. L'Etat peut ainsi créer les conditions de choix plus cohérents de spécialisation, notamment en favorisant le développement de puissants réseaux d'information et de commercialisation ; il peut également arbitrer sur les grandes filières de production, de façon à encourager la création de pôles de compétitivité ; il peut enfin prendre, dans certains secteurs menacés, des mesures ponctuelles de protection, dégressives à moyen terme, pour faciliter l'adaptation des entreprises. De telles actions concernent d'abord l'économie française, mais il serait logique aussi de les prolonger au niveau européen dans les domaines où pourrait être définie une politique industrielle commune.

(7) Ainsi les S.C.I. coréennes n'ont été agréées qu'en 1975 et jouent d'ores et déjà un rôle majeur dans la stratégie de ce pays. Sur le rôle cybernétique des S.C.I. dans un pays comme le Japon, voir "Socialisme et Cybernétique", par A. BRENDER (Calmann Lévy, 1977).