

Ouest-France, jeudi 28 septembre 2017

Alstom-Siemens dans la bataille mondiale

Point de vue. Par Marc Humbert, professeur émérite d'économie politique à l'université de Rennes 1.



Marc Humbert.

La France a longtemps considéré que la compétition économique mondiale se faisait entre nations. Elle s'est efforcée, dans les années 1960, de promouvoir la concentration de ses entreprises. Il s'agissait d'en faire des champions nationaux face à l'Amérique des grandes entreprises.

Elle a aussi lancé de grands plans stratégiques dans les secteurs dits d'avenir : le plan calcul, le nucléaire, l'aéronautique, le spatial, les télécoms... Bref, une politique industrielle pour soutenir l'industrie française dans la bataille mondiale du progrès technique et de l'efficacité.

La dimension européenne du renforcement a débuté sur le charbon et l'acier, mais les premiers succès n'ont pas enrayer le déclin international. Certains, en France, ont rêvé de transposer au niveau européen le modèle des champions, des grands plans. Le spatial (Ariane) et l'aéronautique (Airbus) sont des succès.

Mais dans l'informatique, les télécoms et plus largement l'électronique, non seulement la France, mais aussi l'Europe, n'ont pas su résister.

Pire, elles se sont fait également dépasser dans les services induits par ces technologies matérielles : Google, Facebook, Amazon. Et nous sommes entrés dans une nouvelle phase de la bataille mondiale.

Le défi américain s'appuyait sur une certaine avance technologique soutenue en arrière-plan par les dépenses militaires, des achats publics, un vaste et riche marché intérieur. Une main d'œuvre efficace et mieux rémunérée qu'en Europe.

Le défi chinois s'appuie, lui, sur un rattrapage technologique réussi, des dépenses militaires, des achats publics, un vaste marché intérieur et de fortes performances à l'exportation liées à des coûts domestiques et salariaux très bas. Et un pilotage stratégique qui a disparu en France comme en Europe. Face à ce défi plus grand, les soutiens – par exemple pour Alstom-Siemens – doivent aussi être plus importants.

Les nations doivent négocier

En outre, les risques vont s'étendre. D'ici à quinze ans, la Chine bousculera entre autres le duopole Boeing – Airbus. Le discours de la mondialisation libérale prétend que ce sont les firmes qui se battent et pas les nations. Aux nations de vé-

rifier – autant que possible – que la compétition soit loyale et de faire la promotion du libre-échange à l'OMC et au travers de traités comme le Tafta et le Ceta.

C'est illusoire de croire que c'est parce qu'elles étaient entravées par le droit du travail que les initiatives françaises n'ont pas permis de poursuivre sur l'avancée du TGV ou de céder Alcatel-Lucent à Nokia, qui licencie en France aujourd'hui. C'est plus par insuffisance de soutiens.

Cessons ces discours hypocrites. La bataille industrielle est menée par des firmes épaulées par des États. C'est particulièrement vrai face au défi chinois actuel. La fusion Alstom-Siemens ne réussira pas à enrayer le déclin international sans un fort soutien public et un accord sur la répartition entre France et Allemagne. Le succès exige de mettre sur les tables des négociations internationales, non pas le libre-échange, mais la répartition internationale des tâches.

Concernant la production de biens tels que les lanceurs de satellites, les avions longs et moyens courriers, les trains à grande vitesse, les centrales électriques solaires... À l'heure de la mondialisation, les nations doivent négocier qui fait quoi. Comment chacune peut avoir accès à ces biens nécessaires et comment, ensemble, elles construisent le monde de demain. Sinon, on en reste à ce qui est une bataille mondiale, avec des gagnants et des perdants.