

Les entreprises-monde (2) : les stratégies

1 La multiplicité des critères de localisation des entreprises

2 Qu'est ce qu'un pays compétitif ?

3 France : comment attirer les investissements étrangers ?

1 La multiplicité des critères de localisation des entreprises

Jusqu'au début des années 2000, en gros, il existait trois critères principaux pour qu'une entreprise décide de localiser une partie de sa production ou de ses services à l'étranger :

- la faiblesse des coûts de main d'œuvre dans le pays d'accueil
- la taille du marché (y compris en terme de pouvoir d'achat)
- la fiscalité accueillante

Ces critères n'ont pas disparu, mais d'autres sont venus se rajouter, et désormais les entreprises réfléchissent en terme de localisation globale et non plus en terme de localisation dans un seul pays.

Le principe de localisation globale renvoie à deux questions pour les entreprises :

- comment réaliser une chaîne de valeur globale ?
- quel type de compétitivité recherche-t-on en priorité ?

***La notion de chaîne de valeur globale renvoie à l'idée que la vente d'un produit est le résultat de toute une série d'étapes différentes :**

- en amont de la production, il faut concevoir le produit (recherche, design...)**
- au centre du processus, il faut produire les pièces et assembler le produit.**
- en aval il faut vendre le produit (marketing, transport...).**

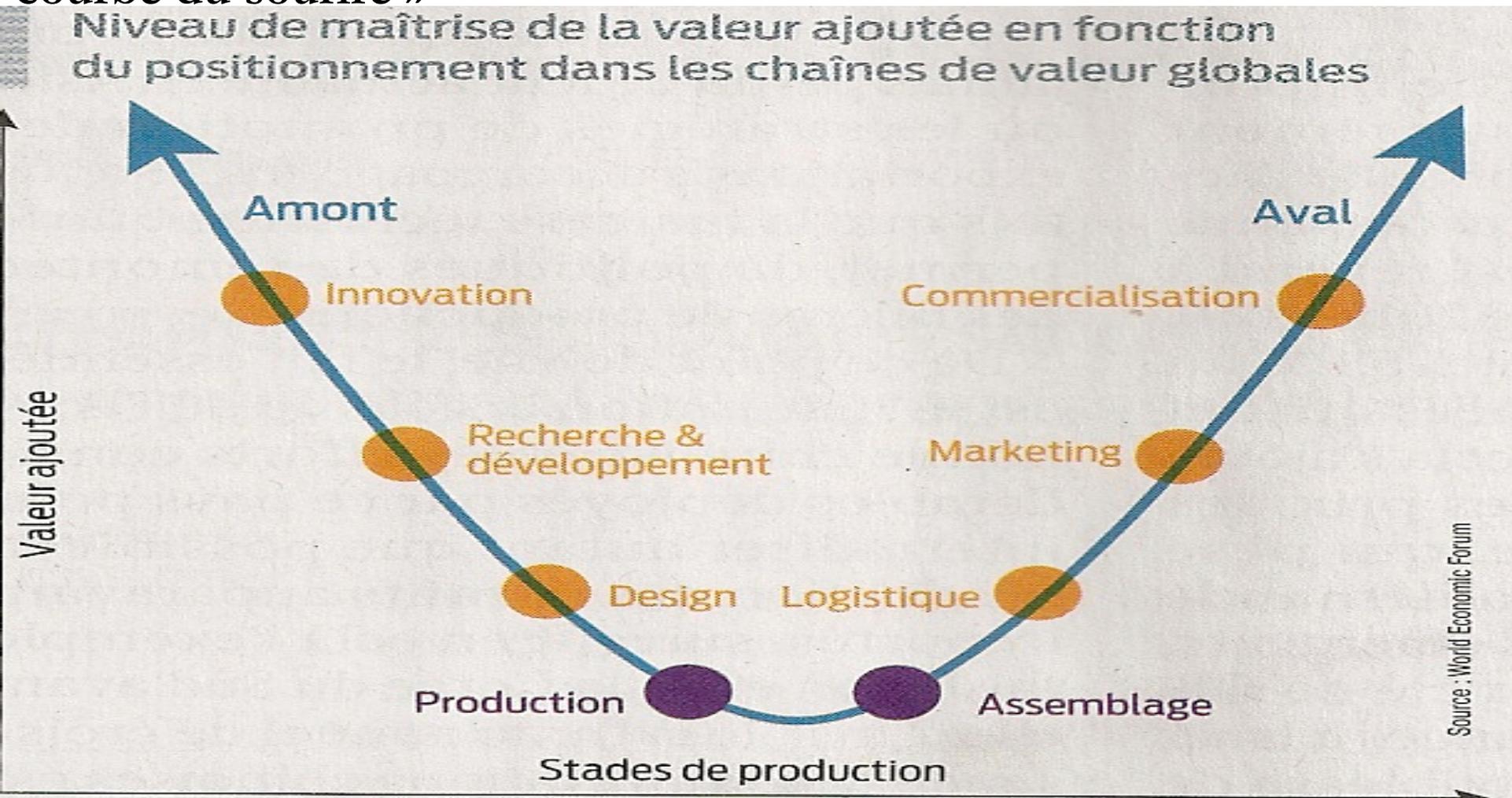
Chacune de ces étapes rapporte plus ou moins de valeur ajoutée.

L'idée de base est donc de localiser chaque étape dans un pays qui permettra d'obtenir le plus de valeur ajoutée sur cette étape : c'est le concept de la décomposition internationale du processus productif (DIPP).

Par exemple, à l'étape d'assemblage qui produit peu de valeur ajoutée, il faut être localisé dans un pays à bas coût de main d'œuvre.

A l'étape de l'innovation, très rentable, on peut supporter des coûts de main d'œuvre très importants du fait de la complexité de la recherche.

Cet ensemble d'étapes dessine ce que l'on appelle en économie « la courbe du sourire »



La chaîne de valeur consiste donc à essayer de maximiser la valeur ajoutée dans chaque lieu productif, en tenant compte des coûts de transports entre les différents lieux.

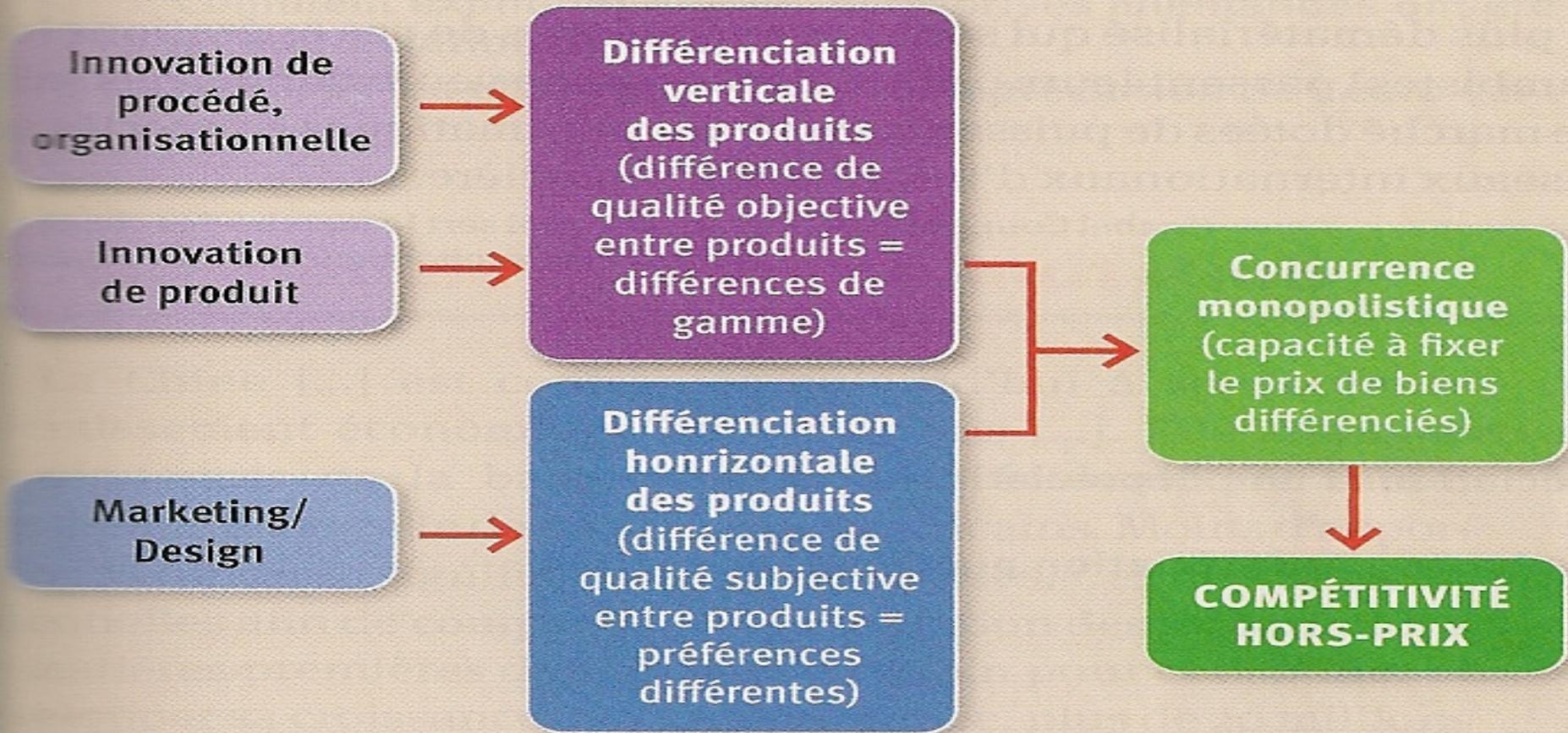
Ceci dégage un premier enseignement : la recherche du coût de production le plus faible ne désigne que deux des étapes de la chaîne de valeur : les pays ne disposant pas de coûts particulièrement faibles doivent donc essayer de se positionner sur les autres étapes.

* L'économiste français Bernard Lassudrie-Duchêne (né en 1926) a mis en évidence le besoin de différenciation du consommateur pour expliquer le développement des échanges intra-branche.

Un échange intra branche est le fait d'échanger le même type de produits entre pays qui eux-mêmes se ressemblent : nous ne sommes plus alors dans l'échange de spécialisations (du type produits finis contre matières premières).

Cette notion de différenciation fonde ce que l'on appelle la compétitivité hors-prix.

Aux sources de la compétitivité hors-prix



Les « clients modernes » vont donc rechercher soit des produits identiques, mais de gamme différente (c'est la qualité objective du produit qui joue), soit des produits différents sur une même gamme (c'est l'image de marque qui va jouer). Dans les deux cas il faut localiser la production dans les pays qui assurent cette différence.

Si on prend l'exemple des Smartphones, la compétitivité hors-prix se fera par exemple entre Apple et les marques chinoises : les prix sont différents parce que la qualité est jugée différente.

Apple devra donc localiser une partie de la production des composants hors de Chine pour garantir cette qualité.

Si on prend l'exemple des automobiles allemandes, c'est la différenciation horizontale qui va désormais jouer : leur image est très positive et leur prix est relativement indifférent.

Mais elles doivent être assemblées en Allemagne pour garantir le « made in Germany » symbole de différenciation positive.

Il va de soi que les entreprises ne se contentent pas de choisir une seule stratégie : leurs choix sont multiples : on parlera alors de stratégie hybride qui combine plusieurs stratégies.

C'est ce qui a par exemple incité l'entreprise Toyota à localiser la production des Yaris en France.

Toyota à Valenciennes : une stratégie hybride

Parmi 70 sites candidats, c'est à Onnaing, près de Valenciennes, que Toyota a décidé en 1995 d'implanter sa filiale pour y produire le modèle Yaris. Les principales raisons de ce choix sont : la position géographique relativement centrale par rapport à l'Europe, la densité du réseau de communication, la présence d'une main-d'œuvre qualifiée et l'existence de nombreux équipementiers, en France et en Europe. Les voitures sont exportées vers l'Union européenne, la Russie, la Turquie et Israël.

D'après M. Rainelli, *Le Commerce international*, La Découverte, coll. « Repères », 2009.

Plus récemment Toyota joue sur l'image de « luxe » que véhicule la France à l'étranger : le « made in France » devient aussi un symbole de savoir vivre et de raffinement. On remarquera que dans le choix de Toyota la notion de coûts de main d'œuvre n'apparaît presque pas.

Les entreprises ont donc de multiples critères de localisation, et elles choisissent un pays selon le critère qui convient le mieux pour une étape de production donnée.

Rien ne permet de dire que le critère du coût de main d'œuvre est plus important que les autres : il n'est valable que pour l'étape la moins rentable de la production.

Si on regarde un peu plus dans le détail on voit que les critères de qualification globale sont primordiaux : qualité des infrastructures, qualification de la main d'œuvre, paix sociale, stabilité politique...

Dans la mesure où les entreprises vont choisir le lieu de chacune des étapes de leur production, on assiste à l'avènement de produits « made in world » et non plus franchement « made in... ».

On voit par exemple que le Boeing 787 est le résultat de la production d'au moins 10 pays différents. Pour les Smartphones d'Apple, ce sont 27 pays différents. Le slogan « achetons français » mérite donc d'être nuancé.

Quels sont les critères les plus importants dans la décision de localiser une filiale de votre entreprise (en %) ?

1. Marché intérieur national et régional	39
2. Stabilité et transparence de l'environnement politique, légal et réglementaire	36
3. Coût du travail	28
4. Infrastructures de transport et de logistique	25
5. Potentiel de croissance de la productivité	24
6. Qualification de la main d'œuvre	24
7. Stabilité du climat social	20
8. Taxation des entreprises	17
9. Flexibilité du marché du travail	9
10. Infrastructures de communication	8

Champ : Enquête de 2012 auprès de 840 dirigeants internationaux de firmes multinationales.

Source : baromètre Ernst&Young de l'Attractivité de l'Europe, 2012.

Le Boeing 787, un avion *made in world*

Extrémité des ailes
[KAL-ASD, Corée]

Fuselage intermédiaire avant
[Kawasaki, Japon]

Portes d'entrée
[Latécoère, France]

Ailes
[Mitsubishi, Japon]

Fuselage central
[Alenia, Italie]

Stabilisateurs arrière
[Alenia, Italie]

Portes des soutes
[Saab, Suède]

Boîte centrale des ailes
[Fuji, Japon]

Lieux de fabrication

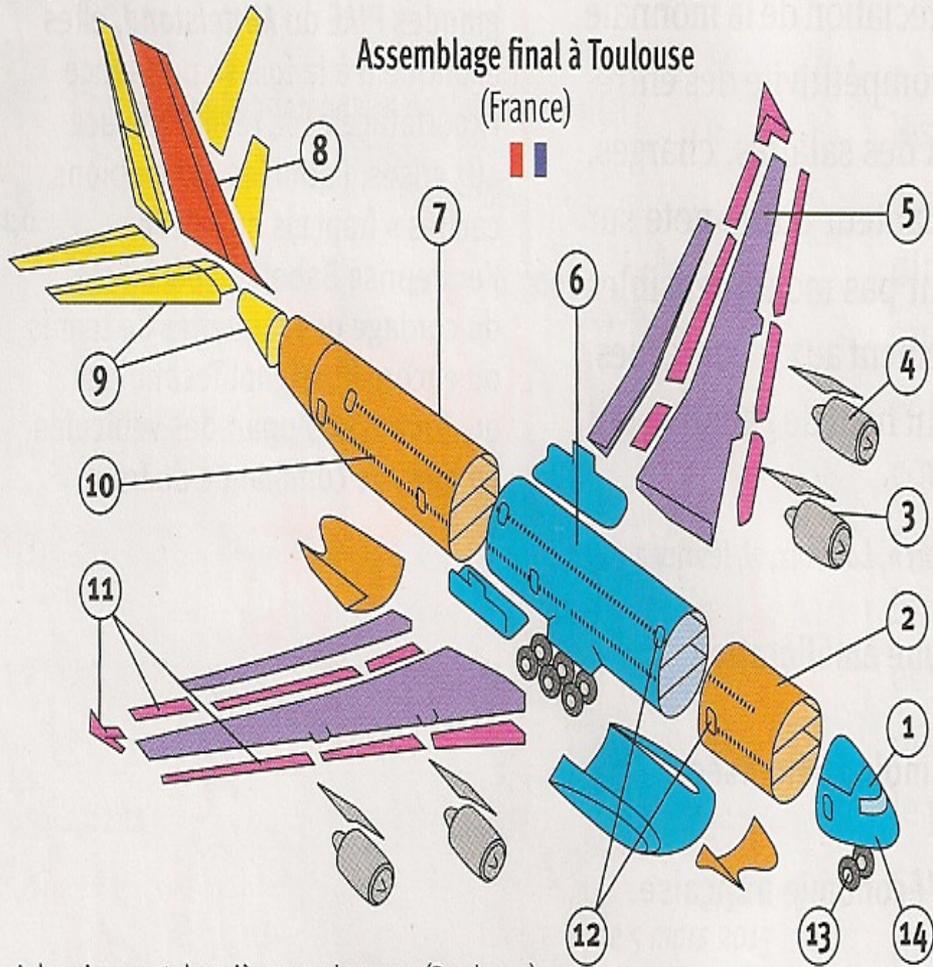
- Asie
- Europe
- États-Unis, Canada, Australie

Train d'atterrissage et roues avant
[Messier-Dowty, Grande-Bretagne]

Moteurs
[Rolls-Royce, Grande-Bretagne et GE, États-Unis]

Au total, Boeing mobilise plus de 28 000 fournisseurs employant 1,2 million de personnes.

Répartition des sites de fabrication et d'assemblage de l'A380



Acheminement des pièces par bateaux (Bordeaux)

- ① Cockpit (nez), Saint-Nazaire, Méaulte (France 🇫🇷)
 - ② Fuselage avant, Hambourg (Allemagne 🇩🇪)
 - ③ Moteurs, *Rolls Royce*, Derby (Royaume-Uni 🇬🇧)
 - ④ Réacteurs, *Pratt & Whitney* (USA 🇺🇸), *General Electric* (Canada 🇨🇦)
 - ⑤ Ailes, Broughton (Royaume-Uni 🇬🇧)
 - ⑥ Tronçon central, Saint-Nazaire, Nantes (France 🇫🇷)
 - ⑦ Fuselage arrière, (Allemagne 🇩🇪) dont sous-traitance (Russie, Ukraine, Chine...)
 - ⑧ Dérive verticale, Stade (Allemagne 🇩🇪)
 - ⑨ Empenage horizontal et pointe arrière (cône), Getafe (Espagne 🇪🇸)
 - ⑩ Sièges (Espagne 🇪🇸, Tunisie 🇹🇳, Brésil 🇧🇷)
 - ⑪ Système de dégivrage, Charleroi (Belgique 🇧🇪)
 - ⑫ Portes, *Latécoère* (France 🇫🇷, Tunisie 🇹🇳, Brésil 🇧🇷)
 - ⑬ Train d'atterrissage AV (Canada 🇨🇦); pneumatiques (USA 🇺🇸, France 🇫🇷)
 - ⑭ Équipement informatique, puces (Inde 🇮🇳, Thaïlande 🇹🇭)
- Autres équipements : câbles (Maroc), rivets d'assemblage (Tchéquie), téléviseurs et haut-parleurs (Pays-Bas, Chine), plastiques (Malaisie)

Si dans la question des choix de localisation nous revenons à la question du coût de main d'œuvre, nous devons y introduire une autre dimension.

Ce qui intéresse les entreprises, ce n'est pas tant le coût global de la main d'œuvre que le coût par unité produite, le coût unitaire.

Globalement, si un travailleur est productif, à salaire égal son coût unitaire sera plus faible qu'un travailleur moins productif.

Donc une entreprise peut parfaitement se localiser dans un pays où le coût de main d'œuvre est plus cher, à partir du moment où la productivité est également plus forte.

Par exemple, en Norvège, pays où le coût de main d'œuvre est particulièrement élevé, ce coût ne représente que 70% de la productivité du travail : l'entreprise récupère donc 30% de cette productivité, alors qu'elle n'en récupère que 18% dans le cas de la Roumanie.

② Le coût salarial unitaire dans quelques pays d'Europe en 2013

Données en euros	Coût horaire du travail	Productivité horaire du travail	Coût salarial unitaire ¹
Norvège	48,5	69,6	0,7
France	34,3	45,6	0,75
Italie	28,1	32,2	0,87
Roumanie	4,6	5,6	0,82
Bulgarie	3,7	4,9	0,76

1. Le coût salarial unitaire rapporte le coût salarial aux quantités produites :

$$\begin{aligned}
 \text{Coût salarial unitaire} &= \frac{\text{coût horaire du travail}}{\text{productivité horaire}} \\
 &= \frac{(\text{coût salarial/nombre d'heures travaillées})}{(\text{quantités produites/nombre d'heures travaillées})} \\
 &= \text{coût salarial/quantités produites}
 \end{aligned}$$

Source : Eurostat, 2014.

Un autre critère est jugé important : la fiscalité du pays.

Il faut ici remarquer que l'entreprise peut être soumise à une contradiction : d'un côté elle veut une fiscalité plutôt faible, et de l'autre côté elle veut des infrastructures de qualité et une main d'œuvre bien formée : ce n'est pas facile de concilier les deux.

Dans la fiscalité, les entreprises ont pris l'habitude de distinguer la fiscalité officielle (les taux annoncés) et la fiscalité effective qui tient compte de l'ensemble des dégrèvements toujours possibles, mais également des taxes diverses et « sournoises » qui viennent s'ajouter.

Nous voyons ici que la France est l'un des rares pays où le taux effectif est plus élevé que le taux apparent, du fait de la multiplication des taxes additionnelles.

On peut donc estimer que la France pourrait sans doute ne pas baisser réellement sa taxation, mais faire preuve de plus de clarté, voire de franchise : les FTN détestent l'incertitude fiscale et les mauvaises surprises (d'où la notion de « Flat tax »).

① Impôt sur les bénéfices des sociétés

Données 2012 en %	Taux apparent ¹	Taux moyen effectif ¹
États-Unis	40	35,6
France	33,33	35,1
Italie	31,4	23,2
Allemagne	29,55	24,6
Luxembourg	29,22	17,1
Grèce	26	11,3
Slovaquie	23	12,8
Royaume Uni	23	26,7
Estonie	21	11,4
Roumanie	16	8,3
Irlande	12,5	11,2

1. Les taux apparents ne tiennent pas compte des différentes surtaxes ou possibilités de déductions fiscales. Or les FMN en tiennent compte dans leurs décisions qui s'effectuent en fonction des taux effectifs d'imposition.

Source : KPMG et Cato Institute, in *Cahiers français* n°380, La Documentation française, mai-juin 2014.

2 Qu'est ce qu'un pays compétitif ?

Pour un pays, l'idéal est de présenter aux entreprises internationales le maximum d'avantages différents pour les attirer, quelle que soit l'étape de production.

Un pays présentant le plus d'atouts recevra donc le plus d'IDE (et d'emplois) et incitera à l'inverse ses entreprises à rester à domicile.

Un pays qui présente le plus d'atouts est un pays compétitif. C'est le Forum économique mondial qui a défini les critères de compétitivité, et chaque année dans son rapport (en anglais bien sûr) sur la compétitivité mondiale il établit le classement des pays selon leur compétitivité.

Le Forum économique mondial a défini 12 critères de compétitivité et pour chacun d'entre eux il établit une note de 0 à 7. Le pays le plus compétitif étant celui présentant la note moyenne la plus élevée. Mais chaque entreprise peut être plus ou moins attentive à un critère particulier.

Les 10 pays les plus compétitifs en 2014

- | | | | |
|---------------|--------------|----------------|-----------|
| 1. Suisse | 4. Finlande | 7. Hong Kong | 10. Suède |
| 2. Singapour | 5. Allemagne | 8. Pays-Bas | |
| 3. États-Unis | 6. Japon | 9. Royaume-Uni | |

Les piliers de base

1. Les institutions
2. Les infrastructures
3. La stabilité économique
4. La santé et l'éducation de base

Les piliers de l'efficacité

5. L'enseignement supérieur et la formation
6. L'efficacité du marché des biens¹
7. L'efficacité du marché du travail¹
8. Le développement du marché financier
9. La maturité technologique

Les piliers de l'innovation

10. La taille du marché
11. Les processus de production haut de gamme
12. La recherche développement

1. Le degré de concurrence sur les marchés et de flexibilité (souplesse des règles d'embauche et de licenciement) sur le marché du travail.

Source : K. Schwab, X. Sala-i-Martin, *Global Competitiveness Report 2014-2015*, Forum économique mondial 2014.

Nous remarquons que les critères sont répartis en trois piliers différents :

- le pilier de base concerne l'environnement économique et social
- le pilier de l'efficacité concerne principalement la dimension productive, et en particulier l'efficacité du travail
- le pilier de l'innovation, comme son nom l'indique concerne surtout la capacité d'un pays à proposer de la recherche et de la production haut de gamme.

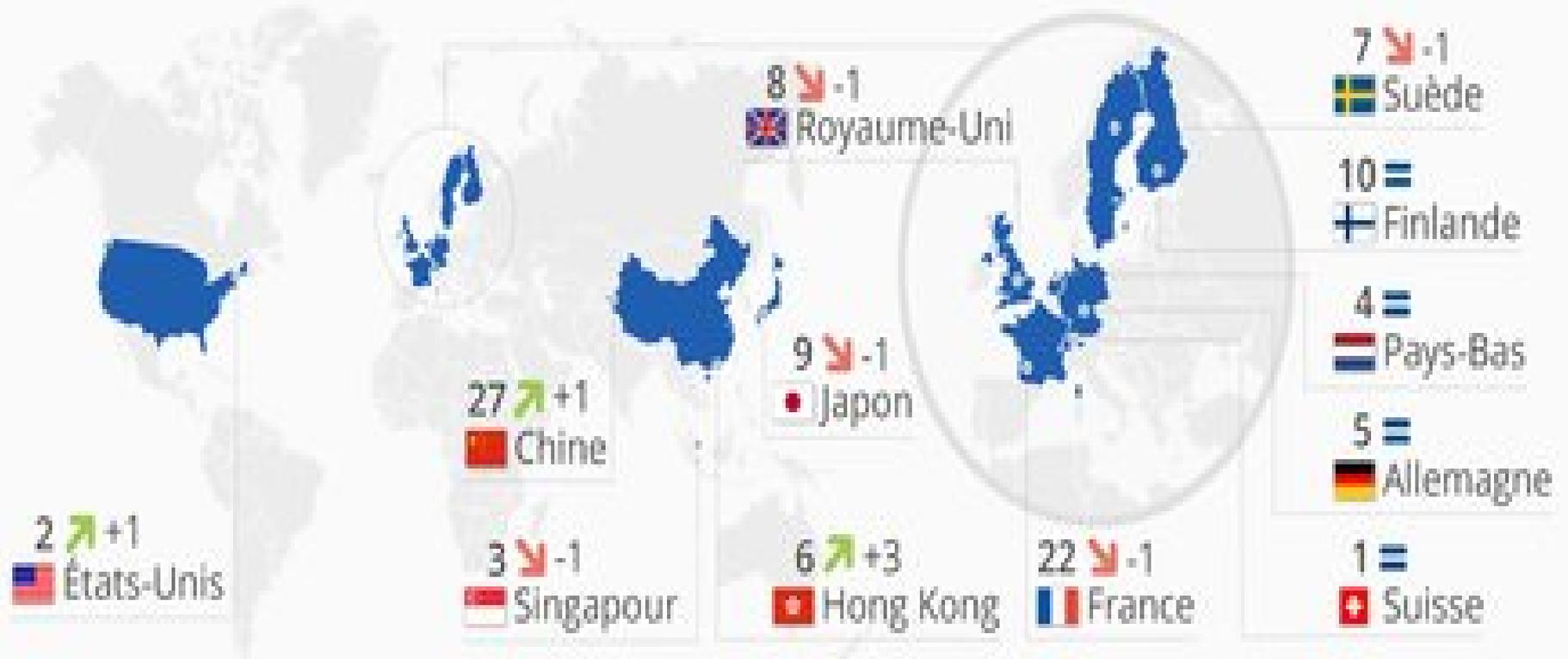
Le coût de main d'œuvre est inclus dans l'efficacité du marché du travail comme un sous critère. Un pays disposant d'un faible coût de main d'œuvre n'est donc pas considéré comme un pays compétitif si on ne retient que ce seul critère.

Au contraire, la plupart des entreprises ont compris qu'il est difficile d'avoir à la fois une main d'œuvre peu onéreuse et une main d'œuvre vraiment efficace et les autres critères.

En 2017, la Suisse est considérée comme le pays le plus compétitif du monde, alors même que la main d'œuvre suisse est la plus chère du monde (et que le chômage y est quasiment inexistant).

Les économies les plus compétitives au monde

Classement des pays les plus compétitifs en 2017 et évolution par rapport à 2016



©Statista_FR

Source : Forum Économique Mondial

Ce concept de compétitivité nous permet de comprendre la logique des IDE et pourquoi ce sont globalement les mêmes pays qui investissent chez les autres et les mêmes pays qui sont investis.

Chaque entreprise des pays développés va rechercher dans les autres pays le point de compétitivité qu'elle n'a pas chez elle, en fonction de l'étape productive à réaliser.

Ceci est particulièrement vrai pour la compétitivité désormais essentielle : la compétitivité hors-prix.

Si on admet que sur la plupart des produits les différences de prix ne sont plus essentielles et qu'elles ne jouent plus qu'un rôle secondaire pour beaucoup de consommateurs, ce qui va désormais compter c'est la rapidité d'exécution et le raccourcissement des délais d'attente, le « zéro défaut », la sécurité des investissements, la capacité d'innovation, la fiscalité pas trop contraignante...

Une nouvelle fois, la production « bas de gamme » à un faible prix ne semble plus être un critère décisif.

3 France : comment attirer les investisseurs étrangers ?

Nous avons déjà vu que la France investit beaucoup plus dans le reste du monde que l'inverse. Nous savons désormais que les entreprises-monde viendront en France si elles y trouvent ce qu'elles cherchent.

Sur le plan de la compétitivité globale, la France occupe une modeste 22^e place en 2017, et ce classement n'évolue guère. Comment l'améliorer ?

La 1^{re} des choses est de ne pas se tromper de politique. Il y en a une qui n'a guère de chance d'attirer les investisseurs étrangers, c'est la diminution du coût du travail puisque contrairement à une légende tenace, le coût du travail en France n'est pas particulièrement élevé, si on tient compte du coût des pays identiques et si on tient compte du niveau de la productivité du travail.

D'ailleurs selon le Forum économique mondial, le coût du travail ne fait pas partie des problèmes essentiels de la France.

Enquêtes ECMO 2000, 2004, 2008 - Enquête 2012 prolongée
au 2^o trimestre 2017 par les indices du coût de la main d'oeuvre

Niveau de coût de l'heure de travail, en euros

Industrie et Services marchands

	2000	2004	2008	2012	2017-2
Zone Euro*	20.78	23.35	25.47	28.73	30.77
Allemagne	26.34	27.76	29.34	31.93	35.51
Belgique	26.68	30.33	35.70	40.14	41.71
Espagne	14.22	16.25	18.94	20.92	21.21
France	24.42	28.67	32.19	35.20	37.07
Italie	18.99	22.81	24.88	26.91	27.64
Pays-Bas	22.99	27.23	29.23	32.17	33.88
Hors zone euro :					
Royaume-Uni	23.85	21.62	23.41	24.49	25.59

Industrie manufacturière

	2000	2004	2008	2012	2017-2
	21.93	24.41	27.02	30.67	33.52
	28.48	30.80	33.37	36.13	41.12
	28.48	32.32	36.70	42.02	43.70
	15.12	17.42	20.28	22.42	23.00
	24.01	29.26	33.16	36.10	38.55
	18.28	22.23	24.02	27.11	27.63
	24.11	28.08	30.26	33.29	35.99*
	23.50	22.13	23.49	24.03	24.85

Source : Eurostat, enquêtes quadriennales ECMO et indices du coût de la main d'œuvre (cjo-cvs).

* Zone euro à 11 en 2000, à 19 depuis 2004

* Pays-Bas : 2017q1

données disponibles au 15/09/2017

Niveau du coût de l'heure de travail, en euros

Industrie et Services marchands

Nace Rev.2 (Rev.1 avant 2008) - entreprises de 10 employés et plus

	Enquête 2000	Enquête 2004	Enquête 2008	Enquête 2012	2017 Q2
Zone euro*	20.78	23.35	25.47	28.73	30.77
Allemagne	26.34	27.76	29.34	31.93	35.51
Autriche	23.60	25.96	27.22	30.74	34.80
Belgique	26.68	30.33	35.70	40.14	41.71
Chypre	10.74	12.49	15.32	16.65	15.77
Espagne	14.22	16.25	18.94	20.92	21.21
Estonie	3.03	4.48	8.02	8.93	12.11
Finlande	22.13	25.30	27.57	31.93	33.69
France	24.42	28.67	32.19	35.20	37.07
Grèce	11.48	15.39	16.51	15.85	13.95
Irlande	17.31	23.14	27.45	28.48	30.16
Italie	18.99	22.81	24.88	26.91	27.64
Lettonie	2.42	2.75	5.92	6.26	8.54
Lituanie	2.71	3.26	5.99	5.88	8.17
Luxembourg	24.61	30.04	31.03	33.85	37.51
Malte	:	9.19	11.44	11.43	12.23
Pays-Bas	22.99	27.23	29.23	32.17	33.88
Portugal	8.13	10.26	11.56	12.91	13.26
Slovaquie	3.06	4.30	7.61	9.25	11.17
Slovénie	8.98	10.68	13.42	15.34	16.69
Hors Zone euro					
Bulgarie	1.35	1.61	2.54	3.43	4.83
Croatie	:	6.72	8.98	9.34	10.57
Danemark	27.10	31.14	36.36	41.55	45.23
Hongrie	3.83	6.01	7.95	7.94	9.57
Norvège	:	:	38.20	57.89	51.65
Pologne	:	4.60	7.53	7.62	9.32
République tchèque	3.90	5.94	9.34	10.15	11.60
Roumanie	:	1.90	4.12	4.26	6.02
Royaume-Uni	23.85	21.62	23.41	24.49	25.59
Suède	28.56	31.08	33.80	40.07	40.71

* Zone euro à 11 en 2000, à 19 depuis 2004

Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO),
enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

Niveau du coût de l'heure de travail, en euros

Industrie manufacturière

Nace Rev.2 (Rev.1 avant 2008) - entreprises de 10 employés et plus

	Enquête 2000	Enquête 2004	Enquête 2008	Enquête 2012	2017 Q2
Zone euro*	21.93	24.41	27.02	30.67	33.52
Allemagne	28.48	30.80	33.37	36.13	41.12
Autriche	24.32	27.46	29.99	33.38	37.05
Belgique	28.48	32.32	36.70	42.02	43.70
Chypre	9.02	10.97	12.39	13.49	12.80
Espagne	15.12	17.42	20.28	22.42	23.00
Estonie	2.81	4.00	7.19	8.24	11.16
Finlande	22.02	26.80	30.12	35.03	36.85
France	24.01	29.26	33.16	36.10	38.55
Grèce	10.57	13.93	15.77	15.48	14.47
Irlande	17.34	23.51	28.12	30.83	31.75
Italie	18.28	22.23	24.02	27.11	27.63
Lettonie	2.18	2.46	5.17	5.49	7.63
Lituanie	2.57	2.96	5.48	5.53	7.76
Luxembourg	22.67	27.93	28.29	30.24	31.72
Malte	:	8.72	12.46	:	:
Pays-Bas	24.11	28.08	30.26	33.29	35.99 *
Portugal	6.94	8.55	9.89	10.94	11.60
Slovaquie	3.05	4.19	7.31	8.93	11.29
Slovénie	8.19	9.61	12.33	14.64	16.91
Hors Zone euro					
Bulgarie	1.22	1.39	2.21	2.82	4.13
Croatie	:	6.14	8.19	8.03	9.16
Danemark	25.94	30.05	35.05	40.63	44.47
Hongrie	3.68	5.52	7.47	7.55	9.18
Norvège	:	:	36.86	53.77	48.06
Pologne	:	4.00	6.85	6.85	8.39
République tchèque	3.58	5.47	8.75	9.67	11.31
Roumanie	:	1.60	3.28	3.68	5.39
Royaume-Uni	23.50	22.13	23.49	24.03	24.85
Suède	28.30	32.04	34.51	41.36	41.02

* Zone euro à 11 en 2000, à 19 depuis 2004

* Pays-Bas : 2017q1

Sources : Enquêtes quadriennales du coût de la main d'œuvre (ECMO),
enquête 2012 prolongée par les indices trimestriels du coût de la main d'œuvre d'Eurostat.

En sondant les chefs d'entreprises internationaux, ou en consultant le rapport du Forum économique mondial on perçoit vite les points forts et les points à améliorer pour accroître l'attractivité de la France

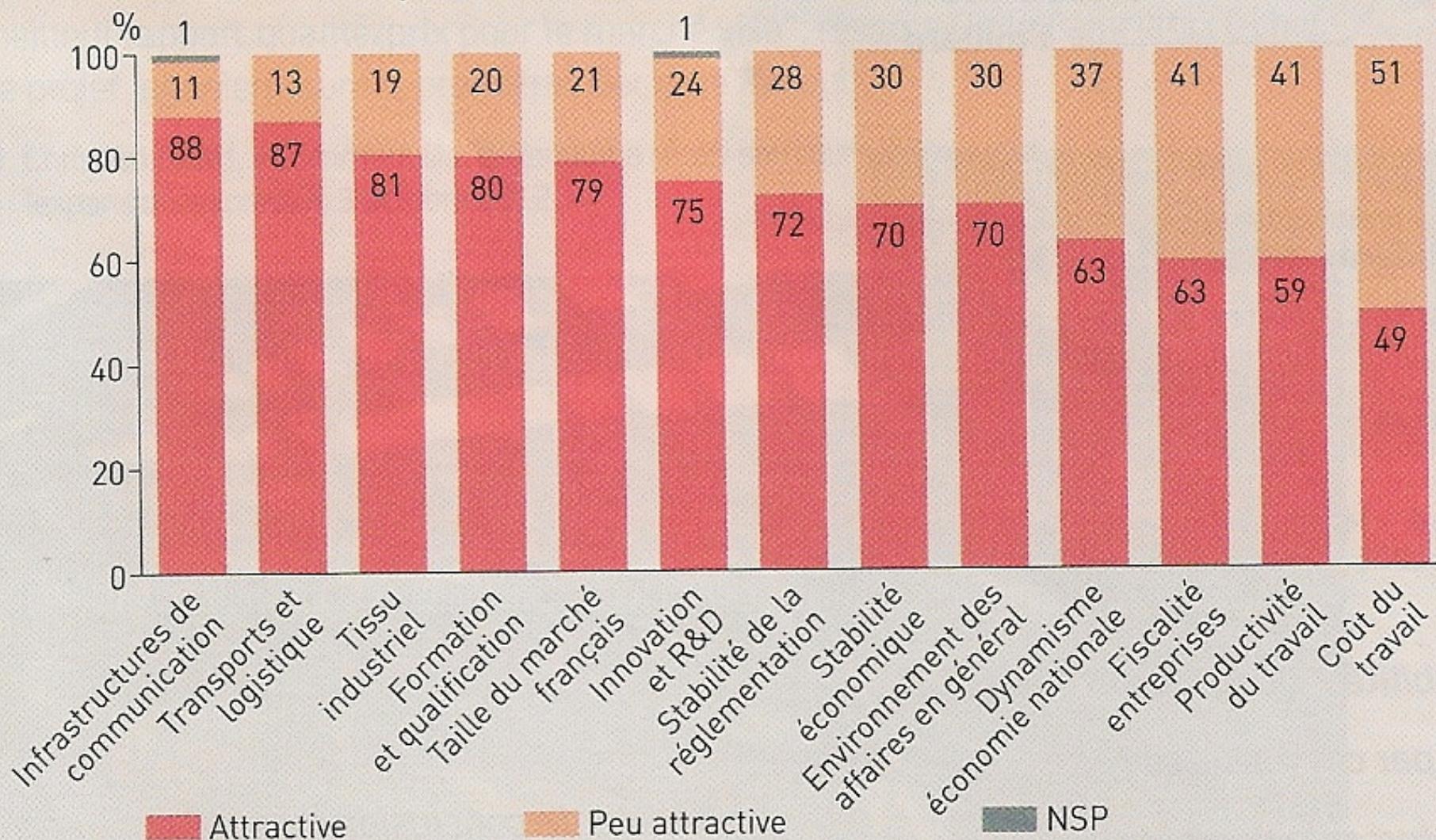
- Points forts : la qualité des infrastructures, la capacité d'innovation, le niveau de qualification d'une grande partie de la main d'œuvre, l'environnement social dans son ensemble.

- Points faibles : la fiscalité, les politiques économiques et l'instabilité de celles-ci, la bureaucratie, le fonctionnement du marché du travail.

On remarquera en particulier que l'environnement macroéconomique, c'est-à-dire la capacité des pouvoirs publics à mener une politique d'adaptation aux contraintes de l'économie mondiale est particulièrement critiqué.

Sur la plupart des points, nous ne sommes pas très loin de l'Allemagne, sauf sur ce point là : l'instabilité de la politique économique et l'absence d'un consensus minimal dans ce domaine joue en notre défaveur.

« Sur chacun des critères suivants, la France est-elle attractive pour les investissements internationaux ? »



Champ : cette enquête a été réalisée par téléphone auprès de 705 entreprises étrangères (États-Unis, Chine, Inde, Royaume-Uni, Allemagne et Russie).

■ Source : *L'attractivité économique de la France*, enquête d'opinion TNS Sofres-Afil, septembre 2014.

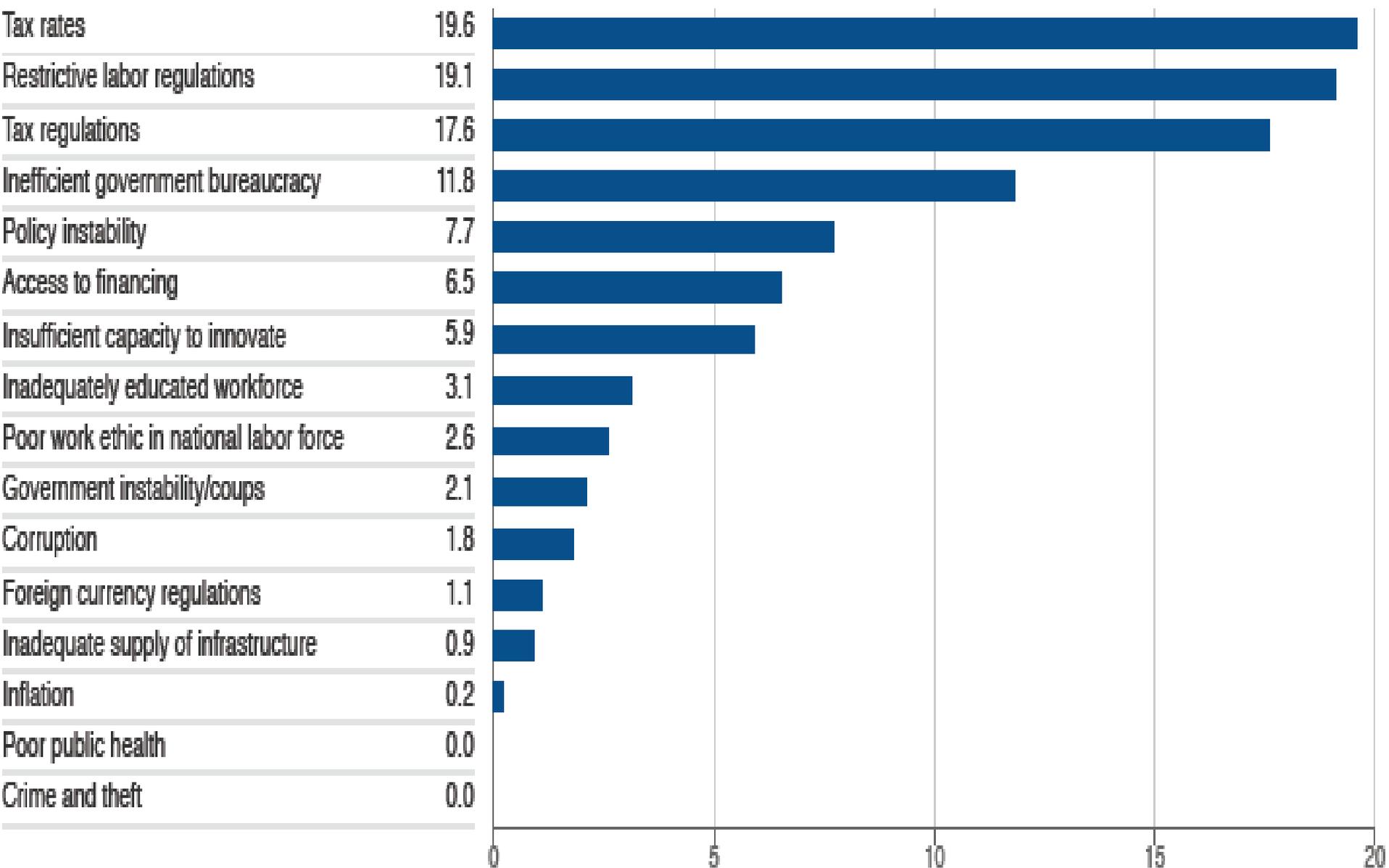
Index Component	Rank/137	Score (1-7)	Trend	Distance from best
Global Competitiveness Index	22	5.2		
Subindex A: Basic requirements	26	5.5		
1st pillar: Institutions	31	4.8		
2nd pillar: Infrastructure	7	6.1		
3rd pillar: Macroeconomic environment	63	4.8		
4th pillar: Health and primary education	24	6.4		
Subindex B: Efficiency enhancers	20	5.1		
5th pillar: Higher education and training	22	5.4		
6th pillar: Goods market efficiency	36	4.7		
7th pillar: Labor market efficiency	56	4.3		
8th pillar: Financial market development	33	4.5		
9th pillar: Technological readiness	21	5.9		
10th pillar: Market size	8	5.7		
Subindex C: Innovation and sophistication factors	17	5.1		
11th pillar: Business sophistication	16	5.2		
12th pillar: Innovation	17	4.9		

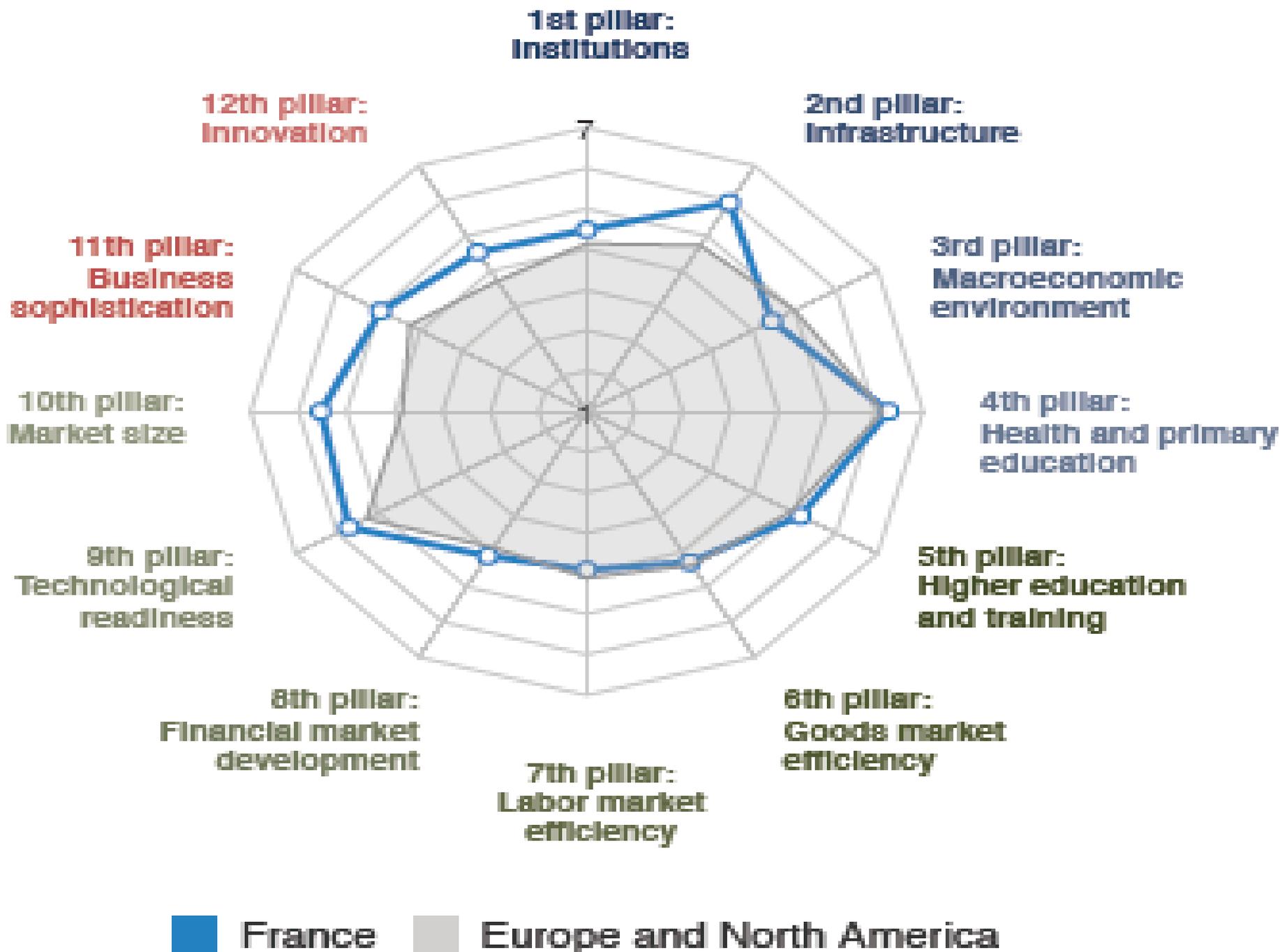
France (22nd) remains stable in terms of score. Its strong points are infrastructure, a large and globally integrated market, and a top-20 innovation ecosystem. Of particular concern are a weak

Edition	2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Rank	21 / 144	23 / 148	23 / 144	22 / 140	21 / 138	22 / 137
Score	5.1	5.1	5.1	5.1	5.2	5.2

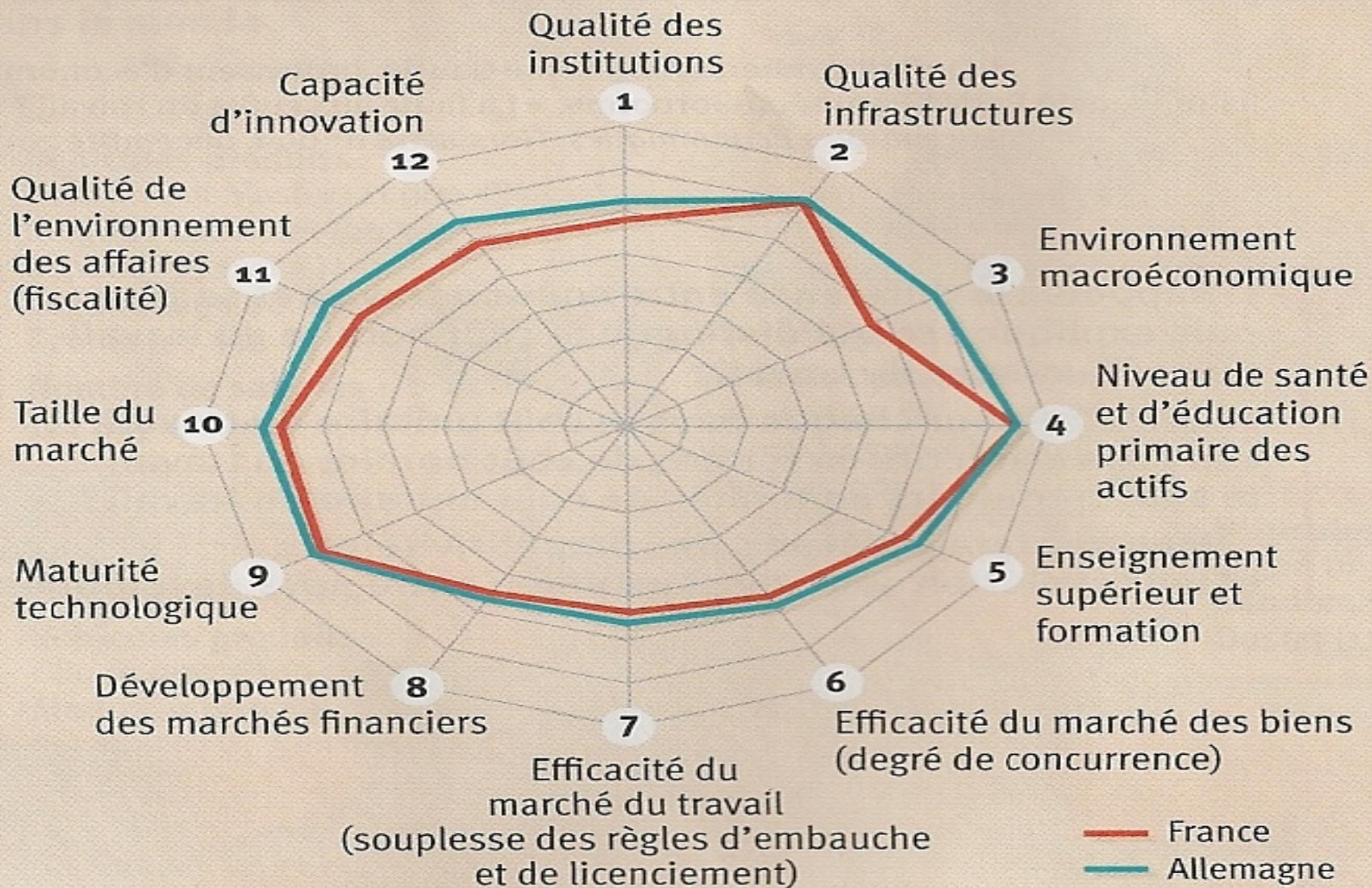
Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017





Classements selon les principaux critères de compétitivité



Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*, (étude, réalisée auprès de 14 000 chefs d'entreprise dans 140 pays).

Nous voyons donc assez clairement ce qu'il convient de faire pour que la France s'adapte à l'économie-monde :

- d'abord, bien sûr, ne pas se réfugier derrière d'hypothétiques lignes Maginot qui valent ce qu'elles valent !!

- ne pas se focaliser sur le coût du travail : les entreprises-monde qui veulent s'installer en France ne viennent pas chercher une main d'œuvre pas chère.

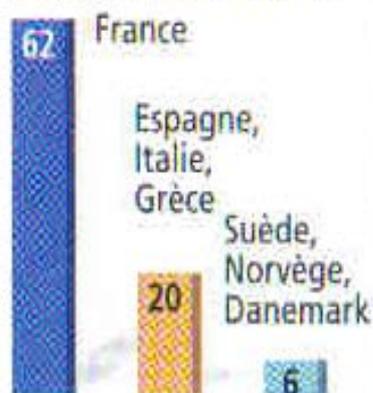
- elles veulent par contre une main d'œuvre adaptable, souple et bien formée. De ce côté-là les pays d'Europe du nord nous montrent le chemin.

- elles veulent des infrastructures de qualité, y compris sur le plan de la qualité de vie : les entreprises qui s'installent amènent aussi les cadres, leurs conjoints et parfois leurs enfants.

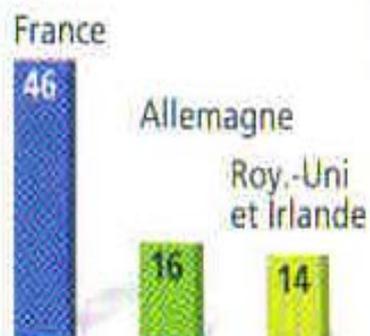
- elles veulent des dirigeants qui comprennent les contraintes économiques et qui ne changent pas d'orientation politique au gré des humeurs et des élections.

Les pays préférés des dirigeants, classement par critère des pays européens selon 200 managers internationaux (en %)

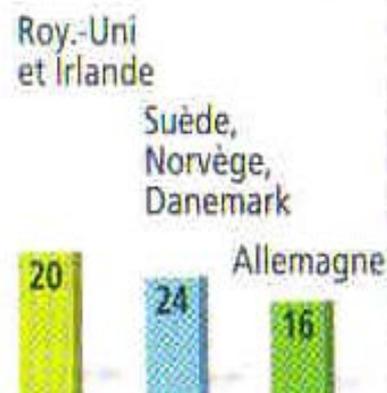
Qualité de vie
(environnement, offre de loisirs, divertissements culturels)



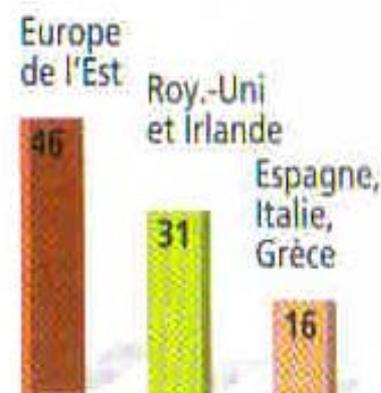
Infrastructures de télécommunications



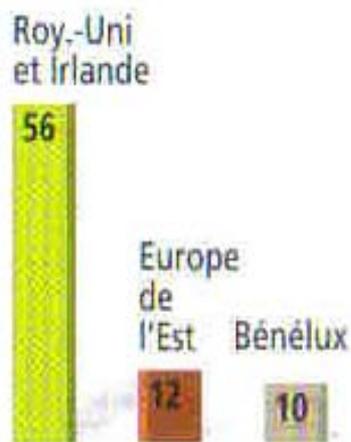
Environnement et climat social



Coûts salariaux



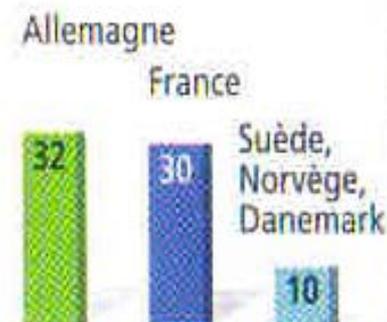
Charges fiscales de l'entreprise



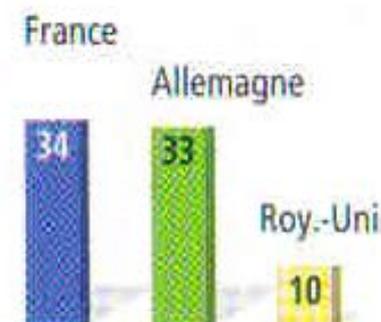
Flexibilité du droit du travail en matière d'embauches et de licenciements



Qualité de la main-d'œuvre



Pôles d'excellence scientifiques et techniques



Le cœur de l'attractivité française se situe au niveau de sa politique de formation : les entreprises-monde viennent en France pour produire des produits de qualité et pour l'excellence de sa recherche.

Dés lors, disposer d'une main d'œuvre peu qualifiée et donc peu payée n'a pas vraiment d'intérêt pour elles. Cela ne peut avoir qu'un intérêt pour les entreprises françaises positionnées sur les gammes moyennes.

Dans ce contexte, il faut aussi savoir comprendre le processus de destruction créatrice : des emplois moins qualifiés disparaissent de nos pays, au profit d'emplois plus qualifiés, de la même façon que des activités anciennes disparaissent au profit de nouvelles.

Il n'est pas question de laisser tomber sur le plan social les personnes en difficultés et les régions en difficultés. Mais ne pas les laisser tomber, c'est ne pas non plus les faire rêver en leur faisant croire que l'on peut vivre perpétuellement sur des acquis anciens. En d'autres termes, mieux vaut aider les travailleurs que sauver les emplois.