

INTRODUCTION GÉNÉRALE

L'INDUSTRIE AU CŒUR DE L'ÉMERGENCE

L'émergence est omniprésente et le battage médiatique a fait son œuvre, les économies émergentes émergent, chacun sait cela. Mais qui émerge ? Leurs entreprises, les pays ? Les marchés – seulement la vente et la consommation, les économies – la production, l'invention (la copie ! nous dit-on), l'organisation des flux, du temps ? Ce n'est pas la même chose et déjà il faut se poser des questions quant à la nature des rapports entre économie nationale et entreprises réelles, entre technologie et production, questions qui renvoient à la productivité à l'innovation, dont la courroie de transmission est notamment l'industrie.

Autre question : les économies émergentes émergent certes, mais depuis quand ? « Depuis peu », entend-on dire ; « depuis des décennies » rappellent certains : la Chine mais aussi l'Inde ont connu une croissance forte depuis les années 1980, *i.e.* avant les réformes de libéralisation pour l'Inde (1991) et d'ouverture extérieure réelle – et ce, uniquement pour certaines régions choisies – de la Chine (1993). Bref se pose la question du lien entre modernisation industrielle et ouverture économique, et là encore l'enjeu des trajectoires industrielles est central.

Les économies émergentes émergent, mais dans quel périmètre ? « C'est limité à certains secteurs et le retard est encore très fort dans les hautes technologies », les technologies du capitalisme vert s'y développeront « bien après l'avoir fait dans l'OCDE » pense-t-on ici ; « l'ensemble des activités économiques, sans exception, est concerné, et passera très vite complètement en Asie », brandit-on là. Ce n'est qu'une analyse détaillée de divers secteurs industriels qui percera les mystères de l'émergence.

Car l'émergence n'est ni la sous-traitance (la délocalisation) ni le « développement » amélioré. Les faibles coûts ne sont pas explicatifs : ils sont disponibles virtuellement dans toute économie à bas salaire y compris dans les économies dites « sous-développées », qui étaient jusqu'à il y a peu le label de beaucoup de pays aujourd'hui considérés comme émergents. Or pendant longtemps la

présence de ces coûts faibles n'a pas semblé suffire à leur décollage, qui reste donc à expliquer autrement. Les compétences technologiques peuvent certes être « transférées », mais, justement, pendant longtemps cela n'a pas fonctionné. Se pose donc la question du substrat industriel d'accueil... et de sa capacité en retour à enrichir l'industrie globale.

Les compétences technologiques des économies émergentes sont en réalité le triple fruit d'une histoire industrielle, de mesures construisant une perméabilité à recevoir les compétences transférées, et d'un contexte de l'économie globale où l'ultra-spécialisation a augmenté leur transférabilité. Il fallait la combinaison de ces facteurs. Fondamentalement, ce qui lie la combinaison bas salaires-capacités technologiques ne repose pas sur un donné statique mais sur la manière dont les acteurs des économies émergentes combinent ces facteurs de manière renouvelée et innovante. L'histoire industrielle des grands Émergents a conduit à la variété, qui explique la perméabilité, qui permet de s'adapter de multiples manières dans un grand nombre de spécialisations de l'économie globale.

Derrière la macro-économie des taux de croissance apparaissent nettement des types d'organisation économique contrastés. Si l'on combine l'ensemble de ces caractéristiques, la croissance brute observée est le résultat de ce que divers auteurs de ce livre associent à des « strates » : ni le miracle d'un avantage-coût monochrome, encore moins le pilotage uniforme par les seuls financiers – publics ou privés – qui voient là simplement des « marchés émergents ». Les derniers ne sont rien sans la foison des activités et des techniques qui les sous-tendent et qui les ont toujours précédés.

En effet, les économies jusqu'à récemment dites « sous-développées » et aujourd'hui « émergentes » n'ont pas été sous-développées (disons, technologiquement, ou en termes de productivité) de manière homogène, et de très loin. Chaque actuel Émergent a vu tôt ou tard cohabiter un secteur informel, un secteur formel mais de faible technologie, un secteur formel à plus fort contenu technologique mais à faible valeur ajoutée – très concurrentiel –, avec enfin un secteur d'entreprises techniquement et organisationnellement avancées. Empilement et agencement de ce que nous qualifions de « strates » industrielles. La domination numérique des strates « basses » a longtemps conditionné macro-économiquement des rapports de taux de change – et donc une richesse nationale mesurée en ces termes – à la défaveur de ces économies. Le change est essentiellement fixé par l'offre et la demande de devises pour honorer des échanges de biens et services, eux-mêmes liés à la productivité comparée des entreprises concernées au sein des pays. Le taux doit s'ajuster pour qu'il y ait à long terme équilibre, au-delà des flux de capitaux à court terme. Ce mécanisme tend donc à abaisser la valeur d'échange de la monnaie d'un pays qui n'aurait pas assez d'entreprises exportatrices. Il a donc deux défauts pour l'analyse d'un pays en développement : il sous-estime la valeur d'usage de la monnaie sur son propre territoire – l'essentiel de l'économie ! – et à l'inverse il sous-estime la vitalité de

toute une partie avancée de l'industrie. La distorsion tient donc du mécanisme de fixation des taux de change. Ceci a sans doute contribué à entretenir la vision de pays uniformément reculés, alors même qu'une industrie honorable – voire de niveau mondial – y existait déjà. Dès la fin des années 1990 l'informatique indienne a tiré vers le haut les standards de qualité mondiaux. Au Brésil l'entreprise minière Vale ou le pétrolier Petrobras ont depuis longtemps parié sur la carte technologique. Le groupe phosphatier marocain OCP mise sur l'efficacité-coûts, une valorisation industrielle de sa rente géologique et la responsabilité d'entreprise ; les sidérurgistes chinois Baosteel ou Shougang (avec la plus grande et plus moderne fonderie du monde depuis 2008) se veulent des champions de la qualité, et enfin les programmes de lanceurs spatiaux chinois et indien sont depuis les années 1970 des succès. Une vision du Nord trop figée a en outre sous-estimé les échanges et investissements croisés croissants, facteurs d'accélération de l'insertion de cette industrie avancée dans l'économie mondiale, facteur également du renforcement interne de strates industrielles avancées au sein des économies émergentes. Porte étroite sans doute, mais les échanges croissants Sud-Sud de technologies et services à forte technicité ou valeur ajoutée pourraient mécaniquement réévaluer fortement ces monnaies et donc revaloriser les PIB.

Les facteurs économiques que nous retenons pour l'émergence (compétences technologiques des économies émergentes historiques, perméabilité à recevoir celles transférées, contexte de transférabilité accrue de l'économie globale) ne sont ni proprement nationaux ni proprement internationaux. Leur portée sera ainsi mieux comprise dans le dépassement de ces concepts. Les catégories explicatives que sont les économies nationales, et donc à partir d'elles le commerce inter-national, visions qui nous sont familières, sont en fait déjà des concepts synthétiques – et non des évidences du quotidien. Elles reposent sur toute une subsumption de réalités productives et sociales, qui ne sont pas celles des Émergents – la majeure partie du monde –, qui sont chahutées au Nord par l'impact de l'émergence. Ces catégories ont fonctionné ; ce n'est plus le cas. Il faut en proposer d'autres et ce livre constitue une exploration en ce sens.

La sortie de système est à deux niveaux : l'extension du périmètre de l'économie mondiale (échanges anciennement nationaux et internationaux confondus, intimement mêlés) et sa coïncidence avec les bouleversements techniques et organisationnels dans l'industrie. Les économies industrielles sont plus riches de possibles que ne le suggère la lecture en simples « marchés » de produits sans histoire.

Dans le chapitre 1 « Globalisation des firmes multinationales des économies émergentes et recomposition des variétés du capitalisme », Joël Ruet lit la globalisation des firmes multinationales chinoises et indiennes à la lumière de contributions récentes au débat économique. La première s'inscrit dans le courant des « variétés du capitalisme » qui prend en compte les spécificités

nationales, étatiques et industrielles des émergentes chinoises et indiennes. La seconde porte sur l'économie industrielle des firmes globales. En réponse à la globalisation celles-ci se recomposent et redéplient complètement leur appareil de production en privilégiant donné soit les réseaux et les partenariats, soit les marchés pour constituer leurs systèmes technologiques et accumuler leurs ressources.

L'auteur montre que la trajectoire de ces firmes est fortement marquée par les anciennes régulations industrielles nationales. Dans le cas de l'Inde, un capitalisme de conglomérats familiaux s'est développé en grande partie en raison des contraintes étatiques freinant l'internationalisation de ces groupes ; les capacités technologiques et managériales accumulées dans un secteur ont pu se déployer dans d'autres secteurs. Les firmes indiennes ont pu réorganiser leurs activités dans un contexte encore protégé, se renforçant ainsi pour se confronter à la concurrence internationale lorsque l'économie indienne s'est libéralisée et ouverte au début des années 1990. Les firmes indiennes sauront accumuler des compétences tant technologiques que managériales leur permettant de se positionner dans les secteurs *high-tech* (bio médicales, technologues de l'information) au niveau international.

La trajectoire des firmes chinoises est très différente et leur entrée dans la modernité plus bousculée. L'industrialisation de la Chine a été erratique : l'industrialisation sur le modèle soviétique a été perturbée par les campagnes politiques lancées par Mao pour accélérer le processus d'industrialisation. Le grand bond en avant cherche à promouvoir la micro-industrialisation des campagnes qui nie tout rendement d'échelle. Le lancement de la Révolution culturelle (1966 à 1976) achève l'industrialisation socialiste. Les réformes qui vont être introduites au début des années 1980 vont contribuer à recréer le tissu économique entre les campagnes et les villes (paradoxalement, les petites firmes issues des campagnes les TVE, (les entreprises de villages) vont être les vecteurs de la modernisation et seront à l'origine du développement du secteur non socialistes en Chine au cours des décennies suivantes. La combinaison de différentes formes de propriété (secteur d'État, privé, sino étranger) va permettre à différents types d'acteurs d'émerger, de se spécialiser, grâce à l'État mais aussi à la coopération avec les firmes étrangères qui vont entrer en Chine et faciliter le transfert de technologie et accélérer le rattrapage.

Les chapitres 2 et 3 : « Les firmes indiennes dans la production mondiale. État, marchés, innovation et gouvernance du travail » (Joël Ruet), « Du dirigisme au réalisme : la politique industrielle chinoise à l'heure de la globalisation », (Jean-François Huchet) reviennent sur les étapes de l'émergence et de la spécialisation des firmes qui ont précédé leur phase de spécialisation et d'internationalisation. On trouve relève des traits communs mais aussi des différences notables.

En commun les deux pays ont appliqué, comme beaucoup d'autres pays en développement, des politiques de substitution d'importations afin de protéger leurs industries naissantes de l'entrée de produits étrangers. Dans les deux pays, on soulignera le rôle déterminant de l'État mais l'usage d'instruments différents. En Inde, ce contrôle s'est fait dans le contexte d'un « socialisme léger » et d'une cohabitation entre secteur public et privé. Au niveau des acteurs, l'organisation industrielle du pays a pris la forme d'un capitalisme congloméral au sein duquel opéraient des firmes publiques et des entreprises privées. Ces dernières, lorsqu'elles se trouvaient empêchées par les pouvoirs publics d'entrer dans un secteur ont pu contourner la réglementation et pénétrer d'autres secteurs, en s'appuyant sur les compétences managériales, sur les ressources financières. Le groupe Tata, présent dans un grand nombre de secteurs (de l'acier à l'électronique en passant par la finance, l'automobile) illustre à la fois la capacité et l'ampleur de la diversification conglomérale. Cette capacité d'adaptation des firmes privées s'est trouvée influencée par l'État qui a su orienter les investissements des firmes publiques, peu nombreuses et inciter les firmes privées à entrer dans de nouveaux secteurs.

En Chine aussi la substitution d'importation a été appliquée ; elle est même consubstantielle au socialisme qui vise, à travers ses projets d'industrialisation à fonder les bases matérielles du développement (et du socialisme !) en commençant par le développement prioritaire du secteur des biens de production. Le modèle initial emprunte à la planification soviétique même s'il va être bouleversé par les pratiques maoïstes à la recherche d'un raccourci historique pour hâter la socialisation de l'économie (grand bond en avant) L'auteur, dans sa contribution, s'emploie à illustrer plusieurs points de la politique industrielle chinoise qui a accompagné les réformes introduites au début des années quatre-vingt. L'auteur retient trois points importants. La première, la permanence du rôle de l'État dans le guidage, l'accompagnement de la réforme, le second la prééminence du secteur d'État dans l'industrie même s'il a été conduit à réduire sa dimension à certains moments de la réforme. Le troisième point, la recherche d'une plus grande efficience de l'intervention étatique, auprès des firmes, sur l'environnement des firmes (ouverture, fiscalité, système bancaire) est à l'origine du renforcement des performances globales de l'économie chinoise, notamment du secteur des entreprises d'État.

Dans le chapitre 4 « Les firmes chinoises à l'assaut des marchés », Xavier Richet analyse l'internationalisation des firmes chinoises. Il considère que l'ouverture de la Chine a suivi sur un point au moins, un chemin différent du modèle asiatique représenté par le Japon et la Corée du sud. Ces deux pays ont su mobiliser des types d'instruments pour développer leur industrie et monter en gamme. Tout d'abord l'ingénierie à l'envers, c'est-à-dire la reconstitution et l'enrichissement de technologies au niveau domestique, ensuite une relation

de coopération et de concurrence entre firmes avec fournisseur de ressources (Recherche-développement), enfin l'adoption d'un modèle de croissance basé sur les exportations. L'entrée des capitaux étrangers et la coopération industrielle ont permis de surmonter le handicap en ressources technologiques domestiques. La présence des firmes étrangères a induit un rattrapage technologique et un processus de diffusion des connaissances (technologie, management) permettant aux firmes domestiques présentes de monter en gamme, de s'approprier rapidement les savoir faire et à devenir compétitives sur leurs marchés. Deux facteurs ont ensuite contribué à l'internationalisation : l'accroissement de la concurrence au niveau domestique, poussant les firmes à rechercher des marchés avec une plus forte rentabilité, la recherche d'actifs stratégiques difficile à acquérir sur le marché domestique (technologie, marques, ressources matérielles). L'accumulation de ressources financières, la baisse du prix des actifs étrangers contribuent aujourd'hui à accélérer l'internationalisation des firmes chinoises. Celles-ci ont accumulé des compétences domestiques et cherchent à s'étendre à l'étranger, d'autre *via* la coopération, le lien avec des firmes occidentales dominantes ont su se spécialiser, développer des innovations de produits et des innovations managériales qui leur permettent de croître à l'étranger dans les secteurs à technologies moyennes. Enfin, la hausse des coûts domestiques pousse des firmes fortes utilisatrices de main d'œuvre à se délocaliser à l'étranger vers des marchés proches.

Dans le chapitre 5 « Systèmes nationaux d'innovation dans les pays émergents : le cas de la Chine », Wei Zhao présente les spécificités du SNI chinois pour expliquer la dynamique de la croissance et de la spécialisation des firmes chinoises, les difficultés du passage de la production de masse, à bas coût pour monter dans la chaîne de valeur au niveau domestique. Pour l'auteur, la nature du SNI chinois fait que les firmes domestiques, dans un environnement plus concurrentiel et ouvert sont actuellement dans une phase de rattrapage. À ce jour, malgré l'augmentation des dépôts de brevets, de l'augmentation des dépenses de R&D au niveau central et des provinces, le SNI chinois peine encore à s'élever au niveau des standards internationaux. Pour l'auteur, les politiques d'accompagnement dans les économies émergentes ne devraient pas être, comme c'est le cas en Chine, « *top-down* » (c'est-à-dire initiée du centre, mais plutôt « *bottom-up* » en favorisant la coopération, en développant l'entreprenariat, en investissant dans des mesures pro-marché. La Chine a accompli une profonde transformation de son appareil productif, mais la montée en gamme de l'industrie chinoise, à l'instar de ce qui s'est passé dans d'autres pays asiatiques est liée à la qualité institutionnelle favorisant au niveau domestique le transfert de technologie, en permettant une adaptation et une appropriation (au sens du savoir faire) des technologies.

Les chapitres 6, « L'industrie automobile chinoise : de la coopération à l'internationalisation », Xavier Richet, et 7, « La naissance de l'industrie de véhicules électriques en Chine », William-Hua Wang, se concentrent sur l'analyse du développement sectoriel et les innovations dans l'industrie automobile en Chine. Ce secteur est particulièrement intéressant car il illustre comment, en quelques décennies, la Chine est devenue le premier producteur automobile au monde (même si le niveau de motorisation de la population reste encore très faible) grâce à la coopération industrielle à travers la création de joint-ventures sino-étrangères, à l'essaimage technologique au sein et à l'extérieur de ces J.V. mais aussi aux politiques industrielles tant nationales (gouvernement central) que provinciales voire municipales dans les grandes villes industrielles (Wuhan, Chongqing, Guangzhou, Shanghai...). Les partenaires ont des intérêts bien compris même s'ils sont divergents. Pénétrer le marché chinois pour les firmes occidentales et y prendre des parts de marché significatives pour les investisseurs occidentaux, bénéficier de la présence de ces firmes étrangères pour acquérir la technologie, se développer au niveau domestique, voire à l'étranger. Les constructeurs nationaux peuvent-ils réduire les parts de marché qui leur sont défavorables au niveau domestique? (3 voitures sur 4 qui roulent en Chine sont produites par des firmes étrangères et sino-étrangères.) Ce secteur est important aussi pour ce qui concerne l'innovation. La crise énergétique, la pollution, le niveau de dépendance de la Chine vis-à-vis du pétrole conduisent les firmes domestiques à innover, en partenariat ou non afin d'acquérir la maîtrise d'innovations radicales (les véhicules électriques). Le développement de cette innovation dépend aussi d'investissements massifs en R&D, en infrastructures nouvelles (alimentation).