

L'allergie au risque coûte cher

Gilles Saint-Paul

Depuis la seconde guerre mondiale au moins, les Etats-Unis sont le leader technologique de la planète. Ce sont les leaders en matière d'innovation, de brevets, et de formations universitaires de haut niveau. Implicitement ou explicitement, les Européens considèrent que leur but est de rattraper les Etats-Unis. Ainsi, les objectifs de « l'agenda de Lisbonne », que ce soit en termes de taux d'emploi ou d'excellence scientifique et technologique, témoignent d'une telle volonté de rattrapage.

Ce rattrapage a bien eu lieu à un rythme accéléré pendant les « Trente Glorieuses » et même au-delà, puisque la montée du chômage n'a pas empêché l'Europe de croître plus vite que les Etats-Unis entre 1974 et 1990, ces derniers pâtissant d'un ralentissement de la productivité et d'un faible taux d'investissement. Mais depuis 1990, l'Europe a cessé de rattraper les Etats-Unis. Et depuis 1995, ceux-ci creusent l'écart. Si le revenu moyen par tête des Français était, exprimé en termes de pouvoir d'achat, inférieur de 22% à celui des américains en 1991, il était plus faible de 31 % en 2000.

Le décollage spectaculaire de l'économie américaine depuis le milieu des années 1970 semble dû à l'explosion des nouvelles technologies de l'information. Pendant que celles-ci transformaient en profondeur l'économie américaine, avec des retombées importantes sur l'emploi et la productivité, l'Europe les adoptait à un rythme insuffisant par rapport à celui de l'innovation outre-atlantique. Et il faudra sans doute attendre un essoufflement de la croissance aux Etats-Unis pour que l'Europe recommence à combler son retard. Mais rien ne garantit que cela se produise. Tant que les possibilités d'innovation dans les nouvelles technologies de l'information, mais aussi dans des domaines comme les biotechnologies, sont importantes, les Etats-Unis continueront à creuser l'écart.

On peut rêver d'un monde où au lieu d'imiter les Etats-Unis en adoptant leurs technologies, l'Europe serait elle-même à la frontière de l'innovation. Cela est vrai dans certains secteurs, et certains pays (voir la Finlande avec Nokia), mais de manière insuffisante. Et malgré les vœux pieux de Lisbonne, un tel monde ne verra pas le jour si l'Europe ne réforme pas ses institutions, et en particulier celles du marché du travail.

Une économie dynamique repose sur la prise de risque de la part des entrepreneurs et des chercheurs ; or la prise de risque est découragée par les institutions européennes.

La croissance est un processus de création destructrice, qui repose sur la mise en œuvre d'un grand nombre de projets dont beaucoup sont douteux, et sur la réallocation des ressources des projets qui échouent vers ceux qui réussissent. Plus le risque d'échouer est rendu coûteux par les institutions, plus la réallocation est difficile, plus le potentiel de croissance de l'économie sera faible. On sait par exemple, que 70 % des nouvelles entreprises sont vouées à disparaître entre cinq et huit ans après leur création. Pour faire face à leur environnement volatile, les entreprises innovantes ont besoin de flexibilité : flexibilité dans la décision d'embaucher et de licencier, flexibilité dans les heures de travail, flexibilité dans les tâches que l'on peut assigner aux employés. Le code du travail qui restreint la liberté de gérer dans chacune de ses dimensions, pénalisent les entreprises jeunes, spécialisées dans les nouveaux produits et les nouvelles technologies, plus qu'il ne pénalise les entreprises mûres, dans des secteurs bien établis. En d'autres termes, les rigidités augmentent les coûts des entreprises innovantes relativement à ceux des entreprises les plus mûres. La structure de coûts d'une économie

rigide avantage ces dernières, tandis que le handicap relatif des premières disparaît dans une économie flexible. Ce type de rigidité réduit donc la capacité des économies européennes à créer de nouveaux produits et leur compétitivité dans les hautes technologies. Elles tendent au contraire à se spécialiser dans des produits mûrs et stables : pneus, chimie, équipement de transports, plutôt qu'informatique et biotechnologie. Ce n'est donc pas un hasard si 25 des plus grandes entreprises américaines n'existaient pas il y a 45 ans : Microsoft, Monsanto, ... alors que les grandes entreprises françaises sont contraintes de changer de nom pour donner l'illusion d'un renouvellement. Ce n'est pas non plus un hasard si les Etats-Unis raflent 54 % des brevets mondiaux en informatique et 51 % en biotechnologie, et si sur les 100 plus grandes entreprises de la « nouvelle économie », seules 6 sont Européennes (dont trois Scandinaves).

Les rigidités du marché du travail ne font pas que pénaliser la prise de risque. Elles augmentent aussi le risque. On constate que dans un marché du travail compétitif comme celui des Etats-Unis, le dommage subi par l'individu lorsqu'il perd son travail est relativement faible ; en effet, grâce au dynamisme des embauches, il est assuré de retrouver du travail rapidement. Inversement, en France, la perte d'emploi est souvent vécue, à juste titre, comme une tragédie, parce qu'elle signifie une longue période de chômage. De fait, la durée du chômage est cinq fois plus élevée en France qu'aux Etats-Unis. Il en résulte une forte demande sociale en faveur d'institutions qui assurent les individus contre le risque de perte d'emploi : assurance-chômage, coûts de licenciement, etc. Mais ce que l'on perd de vue, c'est que ce type d'institutions réduit l'incitation à embaucher, donc la probabilité pour un chômeur de trouver du travail, et donc augmentent le dommage associé à la perte d'emploi. En d'autres termes, la volonté de se protéger contre le chômage est en grande partie inopérante à cause des effets négatifs des rigidités sur l'embauche. On a calculé que malgré la plus grande générosité de l'assurance-chômage en France, l'équivalent monétaire du coût de perdre son emploi y est plus élevé qu'aux Etats-Unis, à cause de la durée plus longue du chômage. Le résultat ? Des travailleurs accrochés à leurs emplois, par crainte de ne pas en retrouver s'ils le perdent. Et donc un frein au mouvement de la main-d'œuvre des secteurs obsolètes ou peu compétitifs vers les nouvelles activités, ce qui entraîne un ralentissement de la croissance et de la capacité de nos économies à rattraper (ou dépasser) les Etats-Unis.

Et ce n'est pas seulement lorsqu'il s'agit de prendre des décisions économiques personnelles que le risque de perte d'emploi est un facteur de sclérose. Il biaise également les décisions politiques dans le sens du conservatisme et de l'inertie. Toute réforme susceptible de détruire des emplois dans un secteur, bien qu'elle en crée dans d'autres, est exposée au blocage de la part de ceux dont les emplois sont menacés. Cela concerne des réformes aussi diverses que la déréglementation d'un secteur, l'ouverture au commerce international, la réduction des subventions agricoles, la privatisation et la mise en concurrence d'un monopole public, etc. A l'aversion à la prise de risque économique répond donc l'aversion au changement politique. Si le marché du travail fonctionnait correctement, ceux qui perdent leur emploi à la suite d'une réforme s'attendraient à en retrouver un rapidement et auraient moins d'incitations à se mobiliser contre la réforme. Et, bien entendu, la résistance aux réformes économiques est souvent, aussi, un frein à la croissance. Par exemple, la lenteur relative de la déréglementation dans le domaine des télécommunications en France s'est traduite par un petit nombre d'opérateurs, des prix d'accès élevés, et par une faible pénétration de certaines technologies relativement à d'autres pays. Dans le cas d'Internet, par exemple, la France se situe au dix-neuvième rang des pays de l'OCDE, avec un nombre de sites par habitants dix fois moins élevé qu'aux Etats-Unis.

Le refus du risque n'est pas seulement dû aux rigidités institutionnelles. Il est souvent inhérent aux comportements individuels et aux représentations sociales. On sait par exemple que le secteur du capital-risque est beaucoup moins développé en Europe qu'aux Etats-Unis. Tandis la capitalisation totale du NASDAQ, la bourse qui permet aux entreprises de haute technologie d'accéder aux marchés des capitaux, est d'un ordre de grandeur comparable à celle de son grand frère le New York Stock Exchange, son équivalent français le second marché ne représente que quelques fractions de pourcentage de la Bourse de Paris. Or, nulle réglementation n'empêche le second marché de croître. Son sous-développement provient donc d'une réticence des investisseurs à placer leur argent dans des entreprises à haut risque. Certes, une partie de cette réticence est justifiée précisément par les entraves dont ces entreprises souffrent, et que nous venons de décrire. Mais cela n'explique probablement pas tout. De même, l'engouement actuel pour le « principe de précaution », qui tend à donner aux autorités une sorte de droit de veto relatif à l'introduction des nouvelles technologies, n'est pas de nature à favoriser le rattrapage de l'Europe ni à contribuer aux objectifs de Lisbonne. D'une part, ce n'est qu'à l'usage que l'on apprend à évaluer complètement les risques d'une technologie : attendre que l'on sache tout sur elle avant de l'introduire revient à la repousser indéfiniment. D'autre part, les tenants du « principe de précaution » tendent à accorder un poids excessif aux opinions scientifiques les plus pessimistes, indépendamment de la valeur objective de l'expertise. Le principe de précaution a déjà sérieusement endommagé la compétitivité de l'Europe dans le domaine des biotechnologies. Les expérimentations en plein champ de variétés génétiquement modifiées en Europe sont passées de deux cents à quelques dizaines en cinq ans. Il est clair que l'Europe a renoncé à être un acteur important dans ce domaine.

Le rôle des institutions comme frein à la croissance, l'importance de la prise de risque comme moteur de celle-ci, ne sont reconnus qu'en partie par les décideurs politiques. Au lieu de remettre en question les rigidités, ceux-ci s'en tiennent à des politiques volontaristes dont on sait pourtant qu'elles sont le plus souvent vouées à l'échec. Il en va ainsi des politiques industrielles ciblées vers des secteurs de haute technologie choisis par l'Etat, ou de l'augmentation des moyens de la recherche publique sans mise en place d'un véritable système d'incitations. Ce type de politiques peut offrir des résultats ponctuels, mais tant que les entraves au fonctionnement des marchés empêchent ces derniers de faire le tri entre les innovations utiles et celles qui ne le sont pas, elles sont impuissantes à traiter le problème structurel du manque d'adaptabilité de nos économies européennes et à engendrer une dynamique de croissance. Le minitel, par exemple, a permis à la France d'entrer dans l'ère de la télématique bien avant les autres pays développés ; et c'est sous l'impulsion de l'Etat que cette technologie fut mise en place. Mais les améliorations et les mises à jour n'ont pas été assez fréquentes, et Internet finit pas supplanter le minitel. Et la France se trouve désormais dans le peloton de queue des pays de l'OCDE en ce qui concerne l'adoption des nouvelles technologies de l'information.

Dans une société où l'innovation est découragée, l'Etat peut en principe se substituer aux innovateurs et prendre les risques à leur place. En pratique, les innovations produites par un marché dynamique seront toujours plus nombreuses et plus utiles socialement que celles produites par des planificateurs bureaucratiques. La course à la croissance entre l'économie de marché dynamique et l'économie rigide où l'Etat pallie au déficit d'entrepreneurs est perdue d'avance.