

Ralentissement de la productivité et perte d'efficacité dans l'allocation des ressources : un mal français ?

Productivity slowdown and loss of allocative efficiency: a French disease

Commentaire de l'article « Stagnation de la productivité en France : héritage de la crise ou ralentissement structurel ? de Gilbert Cette, Simon Corde et Rémy Lecat.

Flora Bellone*

Résumé – L'article de Cette, Corde et Lecat présenté dans ce numéro spécial apporte de nouveaux faits stylisés et une discussion riche et utile concernant les causes du ralentissement de la croissance de la productivité observé en France sur la dernière décennie. Les faits établis sont solides. Ils confortent l'hypothèse selon laquelle ce ralentissement n'est pas un phénomène conjoncturel, lié à la crise de 2008, mais un phénomène structurel dont les causes restent difficiles à saisir. Les auteurs avancent alors comme explication possible les difficultés de réallocation des ressources entre entreprises, liées notamment aux rigidités du marché du travail et aux régulations sur les marchés des biens. Ce commentaire vise à expliquer pourquoi les faits mis en évidence par Cette, Corde et Lecat ne sont pas suffisants pour exclure des explications alternatives mettant en jeu, de manière plus directe, les chocs de la mondialisation et de la digitalisation. Il en tire des implications pour des recherches futures, et des recommandations de politique économique, en particulier celle de bien conserver la productivité agrégée, et non pas la productivité à la frontière comme cible des actions, et celle de considérer, pour chaque action, le risque de réallocations « appauvrissantes ».

Abstract – *The article by Cette, Corde and Lecat presented in this special issue brings new stylised facts and a rich and fruitful discussion on the causes of the slowdown of productivity growth observed in France over the last decade. The facts established are solid. They back up the hypothesis that this slowdown is not a cyclical phenomenon, linked to the crisis of 2008, but is a structural phenomenon whose causes remain difficult to pin down. The authors put forward as a possible explanation the difficulties in reallocating resources between companies, linked notably to rigidities on labour markets and to regulations on goods markets. This comment aims to explain why the facts highlighted by Cette, Corde and Lecat are not sufficient to exclude other, alternative explanations which bring, in a more direct way, the shocks of globalization and digitalisation into play. It draws conclusions from them in the perspective of future lines of research and recommendations of economic policy, in particular keeping aggregate productivity, not productivity at the frontier, as a target of policy action, and also considering, for each action, the risk of impoverishing reallocations.*

Codes JEL / JEL Classification : O47, F60, D61

Mots clés : productivité agrégée, productivité des firmes, efficacité allocative, mondialisation

Keywords: aggregate productivity, firms productivity, allocative efficiency, globalisation

Rappel :

Les jugements et opinions exprimés par les auteurs n'engagent qu'eux mêmes, et non les institutions auxquelles ils appartiennent, ni a fortiori l'Insee.

* Université Côte d'Azur, GREDEG et OFCE-Sciences Po (flora.bellone@gredege.cnrs.fr).

L'article de Cette, Corde et Lecat pose la difficile question des causes du ralentissement de la croissance de la productivité en France. Pour bien appréhender ces causes, encore faut-il poser un diagnostic correct et précis. C'est ce à quoi s'attache l'article en éclairant de manière bienvenue deux questions ouvertes : D'abord, dans quelle mesure le ralentissement de la croissance de la productivité en France est-il lié à la crise de 2008 ? Ensuite, est-ce que ce ralentissement s'observe au sein de chaque entreprise implantée en France ou seulement pour certaines entreprises ou encore, à un niveau plus agrégé, pour tout ou partie des secteurs d'activité ?

L'article présente aussi une revue des explications alternatives qui existent dans la littérature quant aux raisons de cet infléchissement : ralentissement du progrès technologique, phénomène de divergence de la productivité entre les entreprises lié à la diffusion inégale des technologies numériques et/ou à des phénomènes de « *winner take all* » associées à ces nouvelles technologies, détérioration de l'efficacité dans l'allocation des ressources due à de nouvelles rigidités sur les marchés de produits et/ou de facteurs... L'article tente de discriminer entre ces différentes explications et semble prendre parti en faveur d'une cause en particulier : l'aggravation des difficultés d'allocation de ressources en France depuis le tournant des années 2000 du fait de rigidités, notamment sur le marché du travail et des produits. En conséquence de ce diagnostic, l'article plaide en faveur de réformes structurelles ambitieuses pour faciliter les réallocations de ressources vers les secteurs et les entreprises les plus productives en France.

Ce commentaire commence par un résumé des principaux faits stylisés établis pour la France dans l'article de Cette, Corde et Lecat. Ces faits sont jugés robustes et ne souffrent pas vraiment de critiques, les auteurs étant experts et bien conscients des limites inhérentes aux estimations de productivité sur les données macro ou micro-économiques qu'ils mobilisent. Là où ce commentaire s'écarte des conclusions de l'article, c'est sur l'interprétation qu'il y a lieu de donner aux faits établis ainsi que sur les recommandations de politique économique qu'il y a lieu d'en tirer. Enfin, en guise de conclusion, nous discutons les possibles travaux complémentaires qu'il s'agirait de mener pour pouvoir identifier de manière plus robuste des spécificités françaises dans les dynamiques actuelles de productivité et de réallocation de ressources observables au sein de l'économie mondiale.

L'étude de Cette, Corde et Lecat (2017)

L'article de Cette, Corde et Lecat présente des faits stylisés sur la dynamique de productivité en France sur la longue période, avec une attention particulière aux ruptures de tendance ayant eu lieu sur la période récente, de 2000 à 2014. Ces faits sont établis à partir de données macro-économiques, issus des comptes nationaux de l'Insee, sur la période 1976-2014 et de données micro-économiques, issues de la base Fiben de la Banque de France sur la période 1989-2014.

Le fait stylisé principal mis en évidence dans l'article est celui d'un ralentissement significatif de la croissance de la productivité agrégée et de la productivité médiane des entreprises françaises non seulement à partir de 2008 mais aussi depuis le début des années 2000. Ce fléchissement est donc antérieur à la crise de 2008 et apparaît comme un phénomène structurel sur la période récente. Ce fait stylisé établi pour la France rejoint le même constat fait pour d'autres économies avancées sur la même période¹. Toujours en accord avec les faits établis pour d'autres grandes économies, Cette, Corde et Lecat montrent que le ralentissement concerne toutes les catégories de taille d'entreprises et tous les grands secteurs d'activités manufacturiers ou de services marchands.

Par rapport à cette littérature, c'est la manière dont les données micro-économiques sont traitées qui nous apparaît particulièrement intéressante car elle révèle des apports méthodologiques simples mais importants comme par exemple l'usage systématique des valeurs médianes plutôt que des valeurs moyennes pour les mesures de productivité établies à partir de données d'entreprises, beaucoup plus sensibles aux valeurs extrêmes. De même le soin apporté aux procédures de nettoyage des données est remarquable. Enfin, cette étude est la première, à notre connaissance, permettant de suivre, à partir de données microéconomiques administratives, la distribution des productivités individuelles des entreprises en France sur une aussi longue période couvrant la crise de 2008. Cette continuité dans les séries est un des avantages de la base Fiben collectée par la Banque de France.

Au-delà du fait stylisé général, Cette Corde et Lecat établissent trois autres faits sur lesquels

1. Voir Byrne, Fernald & Reinsdorf (2016) ; Gordon (2016) ; Syverson (2016) pour les États-Unis, OCDE (2015) et Cette et al. (2016) pour d'autres pays industrialisés, notamment européens.

ils fondent leur analyse critique des causes possibles du ralentissement de la croissance de la productivité en France. Ces trois faits stylisés complémentaires sont les suivants : tout d'abord, les entreprises à la frontière de la productivité en France n'ont pas connu d'infléchissement de la croissance de la productivité durant les années 2000 ; ensuite, le rythme de convergence des entreprises *followers* vers cette frontière n'a pas diminué sur la décennie 2000 ; enfin, la dispersion des niveaux de productivité des entreprises s'est fortement accrue en France sur cette même décennie.

Pour Cette, Corde et Lecat, les deux premiers faits plaident contre les explications technologiques du phénomène. Selon eux, le maintien de la croissance de la productivité à la frontière démontre que le rythme du progrès technologique ne s'est pas infléchi en France. Par ailleurs, le maintien d'une dynamique de convergence des entreprises *followers* vers cette frontière exclut l'hypothèse d'un phénomène de polarisation. En revanche, la dispersion accrue des niveaux de productivité des entreprises leur apparaît, elle, parfaitement compatible avec l'hypothèse d'une détérioration dans l'efficacité de l'allocation des ressources en France. Dans la suite de ce commentaire, nous allons reprendre, tour à tour, chacun de ces résultats pour en évaluer la robustesse, notamment à de possibles interprétations alternatives.

Comment interpréter la dynamique des entreprises à la frontière ?

Dans l'article de Cette Corde et Lecat, la frontière de la productivité est définie comme la valeur médiane des 5 % d'entreprises les plus productives chaque année. C'est cette valeur qui augmente à taux croissant sur la période, ne montrant donc pas l'infléchissement caractéristique de la valeur médiane de la productivité pour l'ensemble des entreprises françaises. La question qui se pose est celle de savoir si cette tendance de la frontière de productivité peut effectivement s'interpréter comme un proxy du rythme du progrès technologique en France. Notre réponse à cette question est beaucoup plus circonspecte que celle, plus simplement affirmative, proposée dans l'étude.

D'abord, il faut remarquer que ce fait stylisé n'est pas robuste à un changement de la définition de la frontière de productivité. Une manière alternative de définir la frontière de la productivité est, en effet, de considérer un

groupe d'entreprises constant, celui qui a la productivité la plus élevée à une date ou à une période donnée, et de suivre ensuite la tendance de ce groupe constant d'entreprises. Or, lorsque Cette, Corde et Lecat font cet exercice, ils trouvent que la croissance de la productivité a fortement ralenti pour ces entreprises, sur la même décennie.

Pour expliquer ce paradoxe, Cette Corde et Lecat mettent en avant la faible persistance des entreprises qui forment la frontière, ces entreprises restant en moyenne moins de trois ans à la frontière. Cette faible persistance est également un trait qui apparaît dans l'étude antérieure de Andrews et al (2015)² qui trouvent, sur les données internationales d'entreprises Orbis-OCDE sur la période 2001-2009, que moins de 15 % des entreprises identifiées comme étant à la frontière une année donnée s'y maintiennent 4 ans après. Comment expliquer cette faible persistance des entreprises à la frontière, d'autant que ce fait tranche avec les faits stylisés sur l'hétérogénéité des entreprises initialement établis au début des années 1990³ ? Révèle-t-elle une modification de régime technologique impliquant des changements de leadership plus fréquents ? Ou bien est-elle le signe d'un lien plus distendu entre la productivité des entreprises et leur niveau technologique à l'ère actuelle ? Une raison pour laquelle le lien entre productivité et technologie aurait pu se distendre sur la période récente tient à la mondialisation qui crée de nouvelles opportunités de gains de productivité mais uniquement pour les entreprises capables de s'insérer avantageusement dans les chaînes d'activités mondiales.

Ainsi, les entreprises de la frontière pourraient être des entreprises qui bénéficient non pas seulement (ou non pas forcément) des meilleures technologies mais aussi (ou plutôt) de meilleures opportunités d'organisation industrielle impactant positivement leur capacité à trouver des talents ou à s'approvisionnement en inputs ou tâches intermédiaires. Sur une face plus sombre, ces fortes productivités pourraient révéler également de meilleures opportunités d'accès à des

2. L'étude de Andrews et al. (2015) propose le même type d'exercices empiriques que Cette, Corde et Lecat. Elle est réalisée sur des données internationales issues de la base Orbis du bureau Van Dijk retraitée par l'OCDE. Par rapport aux données Fiben, les données Orbis-OCDE ont l'avantage de couvrir de manière harmonisée 23 pays de l'OCDE. Elles ont néanmoins un certain nombre de désavantages comme la plus faible fiabilité des informations comptables reportées.

3. En particulier, Baily et al. (1992) ont révélé la forte persistance de la productivité des entreprises sur les données longitudinales du Census Bureau couvrant les décennies 70 et 80. Ils montraient en particulier qu'environ 50 % des établissements américains faisant parti du premier quintile de productivité apparaissaient toujours dans ce quintile, 5 ans après.

marchés moins concurrentiels, voire des opportunités d'échapper à la fiscalité des entreprises, aux législations du travail ou aux législations environnementales dans un contexte de mise en concurrence des pays⁴. Il est donc important d'explorer davantage l'hypothèse selon laquelle les gains de productivité qui ont sous-tendu la dynamique d'accélération de la frontière de productivité, en France, dans la décennie 2000, ont été liés à des restructurations d'entreprises engendrant des gains ponctuels plutôt qu'à des progrès technologiques engendrant des gains plus soutenables à long terme.

Comment interpréter l'absence de divergence des entreprises *followers* ?

Cette, Corde et Lecat explorent également l'hypothèse d'une divergence entre les entreprises faiblement productives et les entreprises à la frontière en France mais, cette fois, contrairement à l'étude de Andrews et al (2015), ils ne trouvent pas, dans les données Fiben, de soutien en faveur de cette hypothèse sur la période récente. Cette Corde et Lecat trouve à l'inverse que le rythme de convergence des entreprises *followers* à la frontière 5 % n'a pas ralenti sur la décennie 2000.

Ce résultat de convergence pose à nouveau des problèmes d'interprétation. D'abord il apparaît contre intuitif dans la mesure où l'infléchissement global de la croissance de la productivité, d'un côté, et l'accélération de cette même croissance pour les entreprises à la frontière, de l'autre côté, devrait plutôt induire de la divergence. Doit-on conclure que le décrochage de la croissance de la productivité a été plus fort pour les entreprises du milieu de la distribution que pour celles du bas de la distribution ? Si tel est le cas, et si l'on considère par ailleurs la forte volatilité des entreprises qui forment la frontière, est-il légitime d'interpréter ce résultat de convergence comme un phénomène de diffusion technologique des entreprises *leaders* vers les entreprises *followers* ? En tous cas, les derniers travaux menés sur les données Orbis-OCDE confortent plutôt l'hypothèse d'une polarisation de la distribution des productivité (et des salaires) entre les entreprises les plus productives et les entreprises les moins productives

4. Il est remarquable que les entreprises qui appartiennent à la frontière ont une probabilité plus forte d'être des multinationales (Andrew et al., 2015). Sur l'importance des restructurations industrielles dans les dynamiques de productivité des grands groupes et la complexité des liens entre la productivité de ces groupes et la richesse des pays, voir Baldwin (2016) et OCDE (2017).

au sein des pays de l'OCDE (Berlingieri et al., 2017). De manière intéressante, cette étude montre également que des indicateurs sectoriels de degré d'ouverture internationale et de degré d'intensité dans l'usage des technologies numériques sont corrélés positivement avec ce phénomène de divergence.

Comment interpréter la dispersion accrue des niveaux de productivité ?

Un fait stylisé important, dans l'étude de Cette Corde et Lecat, est l'observation d'une dispersion accrue des niveaux de productivité des entreprises sur la décennie 2000. C'est cette observation qui sous-tend l'argumentation en faveur des difficultés d'allocation des ressources comme une cause importante du ralentissement de la croissance de la productivité en France. Ainsi, l'étude montre une augmentation des dispersions inter-quartiles et inter-déciles des distributions de productivité des entreprises françaises, très nette de 2000 à 2014, et s'accroissant les dernières années. Or, cette observation est compatible avec l'hypothèse d'une détérioration dans l'efficacité d'allocation des ressources en France, sur la même période.

Plusieurs questions méritent néanmoins d'être posées : d'abord, dans quelle mesure la dispersion de la productivité peut-elle être considérée comme un indicateur fiable d'inefficience allocative ? Ensuite, dans quelle mesure cette tendance peut être considérée comme un mal spécifiquement français ? Enfin, quelles pourraient être les causes d'une détérioration récente de l'efficacité allocative en France ?

L'interprétation de la dispersion des niveaux de productivité des entreprises comme indicateur d'inefficience économique peut renvoyer au cadre d'un modèle d'équilibre général avec firmes hétérogènes et distorsions de marché (voir en particulier le modèle de référence de Hsieh et Klenow, 2009)⁵. Si néanmoins, on considère un cadre théorique plus riche, incluant des chocs technologiques et /ou des chocs d'ouverture internationale, la dispersion de la productivité sera co-déterminée par ces facteurs. En d'autres termes, dans un monde où la mondialisation et la digitalisation sont deux candidats sérieux

5. Un modèle emblématique de ce type est celui de Hsieh et Klenow (2009) qui sert de référence dans cette littérature. Or, lorsqu'il est appliqué à la France, ce modèle ne permet pas d'établir de différence significative d'efficacité allocative entre ce pays et les États-Unis, les deux pays exhibant des valeurs de dispersion de la productivité très proches (Bellone & Mallen-Pisano, 2013).

pour expliquer des tendances à la divergence des niveaux de productivité entre les entreprises, il faudrait pouvoir explorer l'hypothèse d'une détérioration de l'efficacité allocative due à des distorsions de marché, en contrôlant également de l'influence de ces facteurs.

Une méthodologie alternative à celle de Hsieh et Klenow (2009) pour quantifier l'inefficacité allocative consiste à mobiliser des techniques de décomposition de la croissance de la productivité dans la continuité des travaux de Olley et Pakes (1996) ou de leur extension dynamique⁶. Appliqués sur des bases de données internationales, ces méthodologies permettent d'identifier des écarts d'efficacité allocative entre pays industrialisés. Par exemple, Bartelsman et al. (2013) proposent ce type de décompositions, de manière harmonisée, dans 5 pays incluant la France et les États-Unis, sur la période 1993 à 2001⁷. Ils montrent que le terme de covariance de Olley et Pakes, exprimant le lien entre productivité des entreprises et part de marché, est deux fois plus élevé aux États-Unis qu'en France⁸. Une étude par Andrews et Cingano (2014) conforte ce résultat sur les données Orbis-OCDE mais montre néanmoins que le degré d'efficacité allocative de la France reste largement supérieur à la moyenne européenne, et notamment à celle de la Grande Bretagne.

Un des travaux les plus récents, dans cette lignée, est le travail de Decker et al. (2017) qui montre que la perte d'efficacité allocative compte aussi pour une plus large part du déclin de la croissance de la productivité aux États-Unis sur la décennie 2000. Pour les auteurs, ce déclin reflète, avant tout, un faible dynamisme entrepreneurial. Si l'on se réfère à cette étude, la décélération de l'efficacité allocative ne serait donc pas un mal spécifiquement français mais un mal qui toucherait également des économies aux marchés beaucoup plus libéralisés.

Enfin, pour ce qui concerne la question des causes de cette inefficacité allocative, les travaux qui tentent de les explorer, ont, pour le moment, du mal à faire émerger un facteur

prééminent. Par exemple, l'étude par Andrews et Cingano (2014) sur les données Orbis-OCDE pointent les niveaux de protection de l'emploi et de régulation des marchés de produits comme une des causes des écarts d'efficacité allocative entre pays. Mais, comme le souligne justement Cette Corde et Lecat, d'autres études plaident davantage en faveur de l'hypothèse d'une détérioration dans l'allocation du capital. Par exemple, Gamberoni et al. (2016), travaillant sur la base de données microéconomiques Compnet de la Banque Centrale Européenne, défendent cette hypothèse pour les économies européennes⁹.

Les défis de l'évaluation de « l'efficacité allocative » des pays et les enjeux de politique économique.

En conclusion, l'article de Cette Corde et Lecat pointe, avec de nouveaux faits stylisés, les difficultés d'allocation de ressources qui pourraient sous-tendre le ralentissement de la croissance de la productivité observée en France. Cet accent mis sur le changement structurel est, à notre sens utile, dans la mesure où il permet d'élargir un débat qui jusque-là a principalement opposé des arguments relatifs à la technologie à des arguments relatifs aux erreurs de mesure¹⁰.

Il reste néanmoins beaucoup de travail à accomplir, à la fois, pour quantifier les effets d'inefficacité allocative et pour en comprendre les causes. En ce qui concerne la quantification, les comparaisons internationales et inter-temporelles doivent être étendues mais elles soulèvent beaucoup de défis concernant la comparabilité des bases de données micro-économiques et la fiabilité des méthodologies¹¹. Au-delà de ces défis, on peut aussi se demander si ces travaux ne conduisent pas à trop centrer l'attention sur les problèmes d'allocations intra-sectorielles et insuffisamment sur les problèmes d'allocations inter-sectorielles. Par exemple, Macmillan et Rodrik (2011) et Rodrik (2013) soulèvent un

6. Voir en particulier Melitz et Povanec (2015).

7. Pour la France, les données mobilisées sont les données de l'Insee.

8. Selon la méthodologie de Olley and Pakes (1996), un terme de covariance élevé exprime le fait que les entreprises les plus productives exhibent des parts de marché relativement élevées, ce qui rend compte d'un fonctionnement efficace des marchés. Ces valeurs sont respectivement de 0.24 pour la France et de 0.51 pour les États-Unis. De manière intéressante, il est notable que sur les données mobilisées par Bartelsman et al. (2013), la dispersion intra-industrie de la productivité est plus faible en France qu'aux États-Unis (la déviation standard y est de 0.22 contre 0.38 pour les États-Unis). Cela révèle, à nouveau, les limites des simples mesures de dispersion pour comparer l'efficacité allocative des pays.

9. Voir aussi le commentaire de ces résultats par Benoît Cœuré dans son allocation intitulé « Convergence matters for monetary policy » pour l'ouverture de la conférence Innovation, firm size, productivity and imbalances in the age of de-globalization du réseau Compnet qui s'est tenue à Bruxelles le 30 juin 2017 (disponible sur le site Europa de la commission européenne).

10. Voir Aghion et al. (2017) pour une contribution récente à ce débat.

11. Pour citer un exemple encore, Nishida et al. (2017) se fondent sur une méthode développée par Petrin et Levinsohn (2012) pour montrer que les réallocations de ressources, et donc les gains en termes d'efficacité allocative, ont fortement contribué à la croissance de la productivité agrégée d'un pays comme l'Inde alors que les décompositions traditionnelles, à la Olley et Pakes, attribuent l'essentiel de la croissance de la productivité agrégée dans ce pays à un effet de croissance au sein des firmes.

paradoxe dans la dynamique de productivité agrégée des pays moins avancés. Alors que tous ont connu des gains de productivité très élevés au sein de chacun de leurs secteurs manufacturiers sur les 25 dernières années, seul un petit nombre de ces pays a vu sa productivité agrégée s'accroître substantiellement. Ils expliquent ce paradoxe par le fait que la part de l'industrie manufacturière dans ces pays a eu tendance à se réduire en dépit des gains de productivité. Autrement dit, les secteurs qui connaissent les gains de productivité les plus forts ne sont, paradoxalement, pas ceux qui attirent le plus l'emploi dans ces pays. Ces risques de réallocations d'emploi « appauvrissantes » sont également à considérer dans les économies avancées dans la mesure où l'emploi libéré de certaines entreprises en perte de compétitivité pourrait ne pas se réallouer automatiquement vers des entreprises plus productives du même secteur mais vers des activités à plus faible valeur ajoutée dans d'autres secteurs.

En ce qui concerne, ensuite, la recherche des causes de l'inefficience, il faudrait discuter plus avant les raisons pour lesquelles l'allocation du travail, ou celle des capitaux, aurait pu devenir plus inefficace en France sur la période récente. Pourquoi ces difficultés se seraient-elles aggravées sur la décennie 2000 ? Et surtout, dans quelle mesure peuvent-elles être vraiment spécifiques à la France alors que l'on observe une tendance similaire aux États-Unis ?

Enfin, une dernière voie de recherche viserait à explorer davantage le rôle de la mondialisation dans les dynamiques de productivité et de réallocation de ressources observables en France comme dans les autres pays industrialisés (Bellone & Chiappini, 2016). Si le ralentissement de la croissance de la productivité dans ces nations, ou les dynamiques de divergence entre les entreprises les plus productives et les moins productives sont, pour partie au moins, liées au choc de la mondialisation, il est à craindre que des réformes structurelles, seules, n'aient que peu d'impact sur la capacité de la France à s'extraire de cette dynamique de ralentissement ou à limiter ces phénomènes de divergence.

En termes de politique économique, notre analyse, comme celle de Cette, Corde et Lecat, conduit à recommander des actions de politiques économiques visant à favoriser le changement structurel en France. Deux points de différenciation pourraient néanmoins exister entre notre approche et celle que pourrait porter les auteurs. Le premier point de différenciation a trait à l'idée selon laquelle les gains de productivité obtenus par les entreprises à la frontière pourraient facilement se diffuser à l'ensemble de l'économie, à condition seulement que certaines rigidités de marchés soient levées. Si, comme nous en avons fait l'hypothèse dans notre commentaire, ces gains ne reflètent pas (ou pas uniquement) des progrès technologiques mais plutôt (ou aussi) des restructurations industrielles d'entreprises ayant tiré parti de la mondialisation, il est beaucoup moins évident que ces gains soient diffusibles à l'ensemble du tissu productif français. Selon nous, il est important, en tous les cas, que le gouvernement garde comme cible ou référence pour évaluer la portée de ses actions, la productivité agrégée sans être tenté d'y substituer la productivité à la frontière, car la dynamique de cette frontière n'est pas forcément représentative d'un potentiel de croissance pour le pays dans son ensemble.

Un second point de différenciation pourrait concerner le timing des actions. Pour notre part, nous recommandons au gouvernement de fixer d'abord ses priorités en termes de stratégies industrielles, incluant ses choix contraints en matière de transition écologique et de compétitivité internationale, et de construire, ensuite, ses réformes structurelles dans le but d'orienter les ressources, capital et travail, vers les secteurs et les entreprises répondant à ces priorités. Cette vision des réformes structurelles, est une vision pragmatique, à l'opposé d'une vision libérale selon laquelle la flexibilité et la libre entreprise seraient à même de conduire, seules, la France à renouer avec une dynamique de croissance forte et inclusive. Dans des économies ouvertes, où les enjeux de compétitivité sont devenus forts, une telle politique de laisser-faire risquerait de conduire à davantage de divergence plutôt qu'à la convergence espérée. □

BIBLIOGRAPHIE

- Aghion, P., Bergeaud, A., Boppart, T., Klenow, P. & Li, H. (2017).** Missing Growth from Creative Destruction. Federal Reserve Bank of San Francisco, *Working Paper 2017-04*.
- Andrews, D., Criscuolo, C. & Gal, P. N. (2015).** Frontier Firms, Technology Diffusion and Public Policy: Micro Evidence from OECD Countries,” OECD, *Productivity Working Papers 2*.
- Baily, M., Hulten, C. & Campbell D. (1992).** Productivity dynamics in manufacturing plants. *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 1, 187-267.
- Baldwin, R. (2016).** *The great convergence : information technology and the new globalization*. Cambridge, Harvard University Press.
- Bellone, F. & Chiappini, R. (2016).** *La compétitivité des pays*. Paris : La Découverte, collection Repères.
- Bellone, F. & Mallen-Pisano, J. (2013).** Is Misallocation Higher in France than in the United States? Université Nice Sophia Antipolis, *GREDEG Working Papers 2013-38*.
- Berlingieri, G., Blanchenay, P. & Criscuolo, C. (2017).** The Great Divergence(s). Center for Economic Performance, *CEP Discussion Paper 1488*.
- Byrne, D. M., Fernald, J. G. & Reinsdorf, M. B. (2016).** Does the United States Have a Productivity Slowdown or a Measurement Problem?, *Brookings Papers on Economic Activity*.
- Cette, G., Fernald, J. & Mojon, B. (2016).** The pre-Great Recession slowdown in productivity. *European Economic Review*, Elsevier, 88(C), 3-20.
- Decker, R., Haltiwanger, J., Jarmin, R. & Miranda, J. (2017).** Declining Dynamism, Allocative Efficiency, and the Productivity Slowdown. *American Economic Review*, 107(5), 322-26.
- Gamberoni, E., Giordano, C. & López-Garcia, P. (2016).** Capital and labour (mis)allocation in the euro area: some stylized facts and determinants *ECB Working Paper 1981*.
- Gordon, R. (2016).** *The Rise and Fall of American Growth*. Princeton University Press.
- Hsieh, C. & Klenow, P. (2009).** Misallocation and manufacturing TFP in China and India. *Quarterly Journal of Economics*, 124 (4), 1403-1447.
- Macmillan, M. & Rodrik, D. (2011).** Globalization, structural change and economic growth. In: Bachetta M. & Jansen M. (dir.). *Making Globalization Socially Sustainable*, International Labor Organization and World Trade Organization, Genève.
- Melitz, M. J. & Polanec, S. (2015).** Dynamic Olley-Pakes productivity decomposition with entry and exit. *The RAND Journal of Economics*, 46(2), 362–375.
- OECD (2015).** *The Future of Productivity*. Organization of Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD (2017).** Making globalisation work: Better lives for all. Organization of Economic Cooperation and Development *OECD Key Issues Paper*.
- Petrin, A. & Levinsohn, J. (2012).** Measuring Aggregate Productivity Growth Using Plant-Level Data”, *RAND Journal of Economics*, 43(4), 705–725.
- Olley, G. S. & Pakes, A. (1996).** The Dynamics of Productivity in the Telecommunications Equipment Industry. *Econometrica*, 64(6), 12-63.
- Rodrik, D. (2013).** Unconditional convergence in manufacturing. *Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 165-204.
- Nishida, M., Petrin, A., Rotemberg, M. & White T. K. (2017).** Are We Undercounting Reallocation’s Contribution to Growth? U.S. Census Bureau, Center for Economic Studies *Discussion Papers 13 55R*.
- Syverson, C. (2016).** Challenges to Mismeasurement Explanations for the U.S. Productivity Slowdown. National Bureau of Economic Research, *Working Paper N° 21974*.
-

