L'industrie dans les pays européens. Des gagnants et des perdants face à la montée des pays émergents

Pierre-André Buigues

Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/rei/5267>

DOI : 10.4000/rei.5267

ISSN : 1773-0198

Éditeur

De Boeck Supérieur

Édition imprimée

Date de publication : 15 décembre 2011

Pagination : 199-210

ISSN : 0154-3229

Référence électronique

Pierre-André Buigues, « L'industrie dans les pays européens. Des gagnants et des perdants face à la montée des pays émergents », *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 136 | 4ème trimestre 2011, mis en ligne le 15 décembre 2013, consulté le 02 juin 2022. URL : <http://journals.openedition.org/rei/5267> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/rei.5267>

Ce document a été généré automatiquement le 2 juin 2022.

© Revue d'économie industrielle

L'industrie dans les pays européens. Des gagnants et des perdants face à la montée des pays émergents

Pierre-André Buigues

Introduction

- 1 Pour de nombreux économistes la mondialisation entraîne inéluctablement le transfert de nombreuses activités productives vers les pays émergents. Dans les pays développés, la croissance économique est faible, le poids de l'industrie diminue et on assiste au développement de services peu sophistiqués avec le vieillissement de la population. Le capital migre vers les pays émergents qui se caractérisent par des coûts de production sensiblement plus faibles, une forte progression de la population et donc de la demande domestique et des progrès de productivité importants grâce au rattrapage technologique (Artus et Virard, 2008).
- 2 Pour P. Artus (2011), les difficultés de l'industrie dans les pays développés s'expliquent par de nombreux facteurs : la hausse des prix des matières premières et des contraintes environnementales, la croissance économique modeste attendue, la nécessité de désendettement des entreprises qui limitent l'investissement. De plus, les industries des nouvelles technologies seraient maintenant matures d'où peu d'emplois créés et les perspectives de création d'emplois dans l'industrie verte seraient, elles, incertaines. Pour O. Pastré (2010) « Les pays industrialisés ont fait un choix il y a 15 ans... toute l'industrie intermédiaire s'est délocalisée... On a décidé que les pays du Sud seraient l'usine du monde ». Un rapport sur la « désindustrialisation en France » de la DGTPE (2010) confirme ce diagnostic très pessimiste : « Le phénomène de désindustrialisation... touche la France comme l'ensemble des économies développées » et ce rapport évalue la contribution de l'impact de la concurrence étrangère sur la baisse de l'emploi industriel en France à partir d'une approche économétrique. Cette contribution serait considérable, environ 63 % sur la période 2000-2007.

- 3 De plus, la crise de 2008 aurait renforcé la tendance au déclin en affectant durablement les capacités de production de l'industrie. Entre avril 2008 et avril 2009, la production industrielle française aurait chuté de 18,5 % et l'industrie mettrait plusieurs années pour retrouver les niveaux d'avant la crise. Lors des précédentes récessions industrielles (1974-1975 et 1991-1993), le pic d'activité avait été retrouvé en 18 mois mais avec la crise de 2008, il faudrait beaucoup plus de temps de l'ordre de trois à quatre ans par rapport au point le plus bas (*Les Échos*, 22 avril 2010).
- 4 L'objectif est ici de mettre en perspective les évolutions de l'industrie dans les pays européens depuis l'an 2000. Est-ce que le diagnostic du déclin industriel des pays développés, si présent en France affecte, également l'ensemble des pays européens ? Dans quelle mesure l'industrie européenne a-t-elle pu dans certains des pays membres de l'UE relever, au moins en partie les défis posés par la montée en puissance des pays émergents, résister à la concurrence internationale des pays émergents et tirer profit de la croissance de la demande hors d'Europe ?
- 5 Nous verrons qu'il y a en réalité en Europe des gagnants et des perdants dans ce grand chambardement de l'industrie mondiale qui se produit depuis l'an 2000. En quoi, en Europe, les gagnants se distinguent-ils des perdants, sur quels critères ? Quels sont les ingrédients essentiels du succès industriel pour les pays développés, tirés de l'expérience des pays qui ont vu leur industrie prospérer malgré la concurrence des pays émergents ?

I. — L'industrie des pays européens face à la concurrence des pays émergents, des performances divergentes

- 6 Les comparaisons internationales des performances de l'industrie européenne à partir de l'an 2000, date à partir de laquelle la concurrence des pays émergents dans le commerce international se fait sentir, sont particulièrement instructives. Nous utilisons les indicateurs portant sur le poids de l'industrie manufacturière dans le PIB et son évolution sur la période 2000/2008, des indicateurs sur la rentabilité de l'industrie, des indicateurs sur les performances du commerce extérieur des biens en distinguant les exportations intra-européennes et extra-européennes.
- 7 Est-ce que tous les pays européens ont vu leur potentiel industriel affecté de la même façon par la concurrence des pays émergents à un même degré ? Le tableau 1 classe les principaux pays européens de l'UE 15 pour lesquels les données sont disponibles. Les pays de l'Est européens ne peuvent pas être comparés aux autres, étant donné leurs coûts du travail bien plus bas et les effets de rattrapage économique qui sont en place dans ces pays, en partie avec la mise en place des fonds communautaires. Les pays retenus sont classés en fonction du poids de l'industrie dans le PIB du pays concerné.

Tableau 1 : Le secteur industriel manufacturier dans le PIB et son taux de marge

	Poids en 2008	Évolution V.A. en volume 2000-2008	Taux marge (1) en 2007	Évolution taux de marge 2000-2007
Allemagne	30.0	+16.5	34.9	+9.1
Finlande	28.4	+47.4	49.0	0.0
Autriche	26.0	+32.4	44.5	+4.7
Suède	26.0	+32.5	39.3 (2)	+1.4
Italie	23.1	-3.1	41.0	-3.6
Zone Euro	22.4	+13.1	-	-
Belgique	20.8	+7.0	38.2	+2.5
Espagne	18.6	+6.2	41.5	+1.5
Pays-Bas	17.7	+10.5	43.7	+3.2
Royaume-Uni	16.0	-2.5	27.8	-1.2
France	16.0	+4.3	28.7	-5.4

(1) Taux de marge : EBE/VA au coût des facteurs en % – (2) 2006

Source : Eurostat, OCDE, États généraux de l'industrie, 2010.

- 8 Les données du tableau 1 montrent très clairement que l'industrie des pays européens n'a pas été affectée par la pression concurrentielle des pays émergents à un même degré. Plusieurs constats peuvent être faits en ce qui concerne l'industrie française :
- le poids du secteur industriel manufacturier s'établit en France à environ 16 % de la valeur ajoutée en 2008, un poids comparable à celui de l'industrie britannique. L'industrie française pèse bien moins dans le PIB que dans la plupart des pays européens : 30 % en Allemagne, 28,4 % en Finlande, 26 % en Suède et en Autriche. La moyenne de la zone euro s'établit à 22,4 %, 6,4 points de pourcentage au-dessus de la France. L'industrie italienne pèse, elle aussi d'un poids supérieur à l'industrie française ;
 - depuis l'an 2000, l'industrie française a évolué bien moins favorablement que celle des autres pays européens. Les pays européens ayant connu une croissance forte de la valeur ajoutée industrielle en volume sur la période 2000/2008 sont les mêmes que ceux qui ont une industrie forte en 2008 : Allemagne, Autriche, Suède, Finlande ;
 - le taux de marge (excédent brut d'exploitation en pourcentage de la valeur ajoutée au coût des facteurs) de l'industrie française est bien plus faible que ceux observés dans tous les autres pays européens. Là aussi, on constate que les taux de marge sont bien plus élevés dans le même groupe de pays (Allemagne, Autriche, Suède, Finlande) que dans l'industrie française ou britannique. La faiblesse des marges de l'industrie va limiter les possibilités d'accéder à des financements permettant d'augmenter les investissements et par là même la compétitivité. Le potentiel de croissance des capacités de production sera alors plus faible, ce qui est très préoccupant pour ces pays ;
 - les évolutions du taux de marge sur la période 2000-2007 confirment l'existence de deux groupes de pays : l'un constitué autour de l'Allemagne, des pays scandinaves et dans une certaine mesure de la Belgique et des Pays-Bas où on constate une amélioration du taux de marge et l'autre constitué par la France et le Royaume-Uni où la rentabilité a diminué sur la période, les taux de marge restant à un niveau élevé dans le cas de l'Italie et de l'Espagne.
- 9 Face aux changements structurels introduits dans le commerce international depuis l'an 2000 avec les pays émergents, les performances du commerce extérieur des biens confirment bien l'existence de deux groupes de pays en Europe. L'Allemagne, mais aussi l'Autriche, la Suède, la Belgique et les Pays-Bas ont amélioré sensiblement leurs exportations à la fois sur le marché européen et hors du marché européen. Par contre, on constate un recul sensible des exportations de biens dans le cas de l'industrie française, britannique et espagnole. L'industrie italienne maintient ses positions ou les

améliore faiblement hors du marché européen. L'argument de l'euro fort, souvent avancé par les pouvoirs publics en France pour expliquer la dégradation du commerce extérieur français ne tient pas, puisque, en plus de l'Allemagne, d'autres pays de la zone Euro ont renforcé le poids de leurs exportations hors d'Europe.

Tableau 2 : Poids des exportations de biens en % du PIB

	Intra EU		Extra EU		Total 2008
	2008	Évolution 2000-2008	2008	Évolution 2000-2008	
Allemagne	25.1	+6.4	14.5	+4.3	39.5%
Finlande	19.9	-3.9	15.7	+1.7	35.6%
Autriche	31.4	+5.0	12.1	+3.2	43.5%
Suède	22.4	+1.2	14.9	+0.9	37.3%
Italie	13.9	+0.4	9.7	+1.3	23.6%
Belgique	68.1	+8.1	19.8	+2.1	87.9%
Espagne	12.2	-2.3	5.4	+0.1	17.6%
Pays-Bas	57.4	+8.4	15.3	+4.0	72.7%
Royaume-Uni	9.8	-1.7	7.4	-0.4	17.2%
France	13.7	-2.3	7.8	-1.1	21.5%

Source : Commission européenne, DG Économie et Finances

- 10 Les constats tirés des tableaux 1 et 2 sont donc bien convergents sur l'existence de deux groupes de pays présentant des performances industrielles sensiblement différentes sur la période.

- Un premier groupe de pays autour de l'Allemagne, de l'Autriche, de la Suède et de la Finlande et dans une certaine mesure de la Belgique et des Pays-Bas présente une amélioration de leur potentiel industriel depuis l'an 2000. Le taux de marge de l'industrie se situe à des niveaux assez élevés et le poids des exportations de biens dans leur produit intérieur brut a augmenté sur les marchés européens mais aussi sur les marchés extra-européens. Le poids des exportations de biens dans le PIB est très élevé, supérieur à 35.6 %.
- Un deuxième groupe de pays constitué de la France, du Royaume-Uni, de l'Espagne a un potentiel industriel bien plus faible que la moyenne européenne et ce potentiel a même diminué dans le cas de l'industrie britannique et française. Ces pays se caractérisent par un taux de marge bien inférieur aux autres pays européens et le poids des exportations de biens dans le produit intérieur brut se dégrade sur la période. L'industrie italienne se situe dans une position intermédiaire, le poids de l'industrie italienne dans le PIB reste supérieur à la moyenne européenne, mais ce poids diminue sur la période. Cependant, le poids des exportations de biens de l'industrie italienne se maintient ou s'améliore légèrement sur les marchés à l'exportation. Le poids des exportations de biens dans le PIB dans ce groupe de pays est bien plus faible, moins de 23.6 %.

- 11 La comparaison des performances de l'industrie allemande et française, deux pays qui appartiennent à ces deux groupes différents, a fait l'objet d'analyses approfondies (COE Rexecode, 2011). Les exportations de biens de la France représentaient 56 % des exportations de biens de l'Allemagne en 1999 contre seulement 40 % en 2010, soit 16 points de moins en seulement 11 ans ! Ce rapport qui reprend des travaux antérieurs montre que les différences structurelles dans les spécialisations géographiques et sectorielles n'expliquent pas la baisse des parts de marché de la France par rapport à l'Allemagne. La perte de compétitivité des produits français est générale et touche la quasi-totalité des produits et la grande majorité des destinations. Or, il y a plus de multinationales françaises que de multinationales allemandes, classées par l'UNCTAD

dans les 100 premières multinationales non financières (2010), ce qui devrait représenter un avantage pour la France, les exportations des entreprises étant proportionnelles à leur taille. Cependant, les entreprises françaises ont bien plus que leurs homologues allemands délocalisé leur capacité de production hors de leur territoire national, le montant des investissements directs étrangers des entreprises françaises représentant plus du double des entreprises allemandes entre 2000 et 2006, alors que le PIB de l'Allemagne se situe 30 % au-dessus du PIB français (Buigues, P.-A. et D. Lacoste, 2011).

- 12 Au-delà de la comparaison franco-allemande, quelles sont les caractéristiques structurelles qui peuvent expliquer des performances industrielles aussi différentes entre ces deux groupes de pays, le premier comprenant l'Allemagne, l'Autriche, certains pays scandinaves et dans une certaine mesure les Pays-Bas et la Belgique et un second groupe comprenant la France, le Royaume-Uni, l'Espagne et dans une certaine mesure l'Italie.

II. – Réussite industrielle de certains pays européens, quelques facteurs explicatifs ?

Des entreprises avec des dépenses en R&D élevées, un fort taux d'innovation, une spécialisation sur le haut de gamme, des salaires élevés

- 13 Si on compare les dépenses en R&D totales, publiques et privées, en pourcentage du PIB, on constate que la Suède et la Finlande sont en tête de classement avec 3,5 % du PIB environ, puis viennent l'Allemagne, le Danemark et l'Autriche avec 2,5 % du PIB environ. La France avec (2,1 %) suit ce groupe de pays. Le Royaume-Uni (1,8 %), l'Espagne (1,3 %) et l'Italie (1,1 % du PIB) sont sensiblement en retrait.

Tableau 3 : Aides publiques et financement privé de la R&D, 2008

	Dépenses en R&D totales		Dépenses publiques R&D totales en % du PIB
	en % du PIB	Pourcentage R&D financée par le Gouvernement	
EU27	1,85	33,5	0,62
Suède	3,60	24,4	0,88
Finlande	3,47	24,1	0,84
Autriche	2,56	35,6	0,91
Danemark	2,55	27,6	0,7
Allemagne	2,54	27,8	0,71
France	2,08	38,4	0,8
Belgique	1,87	24,7	0,46
Royaume-Uni	1,79	29,3	0,52
Pays-Bas	1,70	36,2	0,62
Espagne	1,27	42,5	0,54
Italie	1,13	48,3	0,55

Note : les données sur le pourcentage R&D financé par le Gouvernement correspondent à la dernière année disponible pour chaque pays.

Source : Commission européenne, State Aid scoreboard, DG Concurrence

- 14 De plus, le pourcentage des dépenses de R&D financées par le Gouvernement est bien plus faible dans les pays du premier groupe que dans le second. En Suède, en Finlande

en Allemagne ou au Danemark, seulement un quart du financement de la R&D est d'origine gouvernementale. C'est bien moins qu'en France, 38,4 % des dépenses en R&D d'origine gouvernementale, plus de 40 % en Italie et en Espagne. L'écart des dépenses en R&D entre les deux groupes si on ne retient que les dépenses des entreprises, en excluant celles des pouvoirs publics, est donc encore plus important. En niveau, le montant des dépenses en R&D intra-muros des entreprises est deux fois plus élevé en Allemagne qu'en France, 48.8 Mdse contre 24.8 Mdse (Coe-Rexecode, 2011). L'industrie britannique se caractérise par un niveau de dépenses en R&D inférieur à la moyenne européenne, 1,8 % du PIB mais les pouvoirs publics ne contribuent que pour 30 % environ au financement total de cette R&D comme les pays du premier groupe.

- 15 Un autre facteur différencie sensiblement le soutien public en R&D, en particulier pour la France et l'Allemagne. Les grandes entreprises allemandes bénéficient généralement peu du soutien public pour financer leur R&D et leurs innovations, le soutien public à la R&D étant plutôt orienté vers les PME. Ces dépenses R&D sont jugées trop stratégiques par les directions générales des grands groupes allemands qui n'attendent pas de soutien des pouvoirs publics dans ce domaine (Buigues P.-A. et Sekkat K., 2009). En France, le soutien public à la R&D est au contraire largement orienté vers les grands groupes, les « champions nationaux ». Or, une part importante du financement public en R&D destiné aux grands groupes peut correspondre à des effets d'aubaine. En France, la part de la R&D financée par les pouvoirs publics est ainsi bien plus élevée pour les grands groupes que pour les PME (Buigues P.-A. et Sekkat K., 2009).
- 16 Le tableau de bord de l'Union européenne de l'innovation de 2010 (Eurostat 2010) confirme les résultats du tableau 2. Un premier groupe de pays classés comme des « champions de l'innovation » en Europe reprend la presque totalité des pays ayant vu leur potentiel industriel se renforcer depuis 2000 : l'Allemagne, la Suède, la Finlande et le Danemark. L'Autriche, la Belgique et les Pays-Bas font partie du groupe des « suiveurs de l'innovation » avec la France, le Royaume-Uni. Les pays comme l'Italie, l'Espagne font partie d'un troisième groupe, les « innovateurs modérés ». Le pourcentage des PME faisant de l'innovation en interne est aussi bien plus élevé dans les pays du premier groupe que dans les pays du deuxième groupe.
- 17 Cette capacité des entreprises à développer des innovations dans l'entreprise va permettre une spécialisation dans le commerce sur le haut de gamme. Fontagné, Gaulier et Zignano (2008) ont montré l'importance de la contribution des pays comme l'Allemagne aux exportations en dehors de l'Union européenne sur les produits haut de gamme. À elle seule, l'Allemagne représente 31,2 % du total des exportations de l'Union européenne dans les produits haut de gamme, alors que la France, le Royaume-Uni et l'Italie pris ensemble n'en représentent que 33,8 % ! L'Autriche (3 % du commerce de l'Union européenne hors d'Europe en produits haut de gamme) et la Suède (4.5 % du commerce de l'UE dans le haut de gamme) présentent aussi, comme l'Allemagne, un indice de spécialisation élevé à l'exportation (hors du marché européen) sur les produits haut de gamme¹.
- 18 Il est intéressant de remarquer aussi que tous les pays appartenant au groupe des pays « gagnants » se caractérisent par des salaires bruts annuels moyens bien plus élevés que la moyenne communautaire. Selon l'INSEE (2011), le salaire brut annuel moyen d'un travailleur à temps complet dans l'industrie et les services était en 2008 de 41.400 € en Allemagne, 39.060 € en Autriche, 55.000 € au Danemark, 37.950 € en Finlande et 36.820 € en Suède. Les Pays-Bas (43.110 €) et la Belgique (40.700 €) se situent

eux aussi à un niveau très élevé. Ces salaires sont bien plus élevés que ceux des pays du deuxième groupe qui ont vu leur potentiel industriel reculer sur la période : 33.570 € en France, 23.410 € en Italie, 21.890 € en Espagne. Le Royaume-Uni fait exception avec des salaires très élevés du fait de la présence des services financiers qui se caractérisent par des niveaux très élevés.

- 19 La compétitivité de l'industrie des pays européens ayant réussi à développer leur potentiel industriel face aux pays émergents s'est donc construite sur la priorité accordée à la R&D, à l'innovation, aux produits haut de gamme tout en assurant des salaires élevés aux salariés. Nous allons maintenant examiner dans quelle mesure il existe des similarités dans l'intervention publique et les mécanismes de soutien aux entreprises dans le groupe des pays « gagnants ».

Un fort soutien public aux entreprises à travers des mesures générales et une priorité accordée aux économies d'énergie et à l'environnement

- 20 Pour mesurer le soutien public aux entreprises, P.-A. Buigues et K. Sekkat (2009) ont utilisé le montant des subsides. Cependant, les comptes nationaux et la Commission européenne utilisent une définition différente des subsides. Dans les comptes nationaux, les subsides sont des paiements non obligatoires que le Gouvernement fait aux entreprises sur base de leur production, de leurs ventes, ou de leur commerce. Avec cette définition, les subsides doivent impliquer des flux financiers directs du Gouvernement vers les entreprises, mais les subsides indirects, comme les taux d'intérêt réduits ou les garanties sur les prêts, ne sont pas dans ce cas considérés comme des subsides. Par contre, les mesures économiques générales sont considérées comme des aides dans le cas des comptes nationaux mais ce ne sont pas des aides pour la Commission européenne (Schwartz G. et Clements B., 1999). À l'opposé, les garanties publiques sur les prêts, les aides au capital propre des entreprises, ainsi que les aides fiscales sont considérées comme des aides par la Commission européenne, mais elles ne sont pas considérées comme des aides dans le cadre des comptes nationaux.
- 21 Si on se limite aux seuls pays européens et si l'on utilise les deux seules sources de données fiables, on constate qu'il existe des différences importantes en matière d'aides d'État entre pays européens (tableau 4). Dans le classement communautaire des aides d'État, les montants impliqués sont sensiblement plus faibles puisque, par définition, les aides générales, dont les montants peuvent être élevés, ne sont pas retenues ici comme aides d'État. Si on retient l'indicateur des aides publiques des comptes nationaux, un premier groupe de pays, Allemagne, Autriche et pays du nord de l'Europe (Suède, Finlande, Danemark) et dans une moindre mesure Belgique et Pays-Bas, sont clairement dans le haut du tableau (plus de 1.5 % du PIB). À l'opposé, les pays du sud de l'Europe mais aussi la France et le Royaume-Uni sont bien moins interventionnistes en matière de mesures économiques générales.

Tableau 4 : Classement des pays selon le montant des aides publiques et selon l'approche des comptes nationaux (CN) et de la Commission européenne (UE) (Valeur moyenne en % du PIB entre 1998-2002)

Classement Comptes Nationaux		% PIB	% PIB	Classement Commission européenne	
1	Autriche	3,0	1,5	1	Finlande
2	Danemark	2,2	1,1	2	Irlande
3	Suède	1,8	1,1	3	Portugal
4	Allemagne	1,7	1,0	4	Allemagne
5	Finlande	1,5	0,9	5	Danemark
6	Belgique	1,5	0,8	6	Espagne
7	Pays-Bas	1,5	0,7	7	Autriche
8	Portugal	1,4	0,7	8	France
9	France	1,3	0,6	9	Grèce
10	Italie	1,2	0,6	10	Italie
11	Espagne	1,1	0,5	11	Belgique
12	Irlande	0,8	0,5	12	Pays-Bas
13	Royaume-Uni	0,5	0,4	13	Suède
14	Grèce	0,2	0,2	14	Royaume-Uni

Source : Buigues, Sekkat, 2009

- 22 Certains pays se retrouvent dans le haut du tableau pour les deux indicateurs : Allemagne, Danemark, Finlande. Par contre, la Suède est considérée comme un pays à fort montant d'aides publiques, si l'on retient le classement des comptes nationaux, et un pays à faible montant d'aides publiques si l'on retient le classement de la Commission européenne. La France et l'Italie se situent au milieu des deux classements, alors que le Royaume-Uni est clairement un pays où le niveau des aides d'État est très limité quelle que soit la définition retenue.
- 23 Les pays européens ayant amélioré leur potentiel industriel face à la concurrence des pays émergents sont aussi des pays où la puissance publique est intervenue, principalement à travers des mesures générales qui pourraient avoir bénéficié à la compétitivité de leurs entreprises industrielles sur les marchés internationaux. Le cas de l'Allemagne qui a diminué la fiscalité du travail en augmentant la TVA est révélateur de l'importance accordée par les pouvoirs publics à la compétitivité des entreprises.
- 24 Il est cependant aussi utile d'analyser plus précisément certains des objectifs prioritaires du soutien public. Les données sur les aides de la Commission européenne permettent de distinguer les priorités des aides d'État. Là aussi, les pays « gagnants » ont tous en commun d'avoir privilégié les produits verts, environnementaux et les économies d'énergie. En 2008, les énergies renouvelables et l'environnement représentaient plus de 40 % du total des aides d'État en Allemagne, en Autriche, aux Pays-Bas en Finlande et en Suède. À l'opposé, les aides d'État destinées aux énergies renouvelables et à l'environnement sont marginales en France (2 %), en Italie (2 %) et en Espagne (12 %). Le Royaume-Uni a donné lui aussi une priorité au soutien public à l'environnement et aux économies d'énergie mais nous avons vu que le montant total des aides est pour ce pays bien plus faible.
- 25 Cette priorité accordée par les pouvoirs publics à l'environnement et aux économies d'énergie a favorisé le développement d'entreprises très dynamiques dans les pays de ce groupe. L'Allemagne, qui était un des leaders mondiaux dans la production de produits verts avant la crise de 2008 et le plan de relance mis en place par les pouvoirs publics en 2008, n'a fait que renforcer cette position. L'importance des aides publiques pour le développement des énergies renouvelables et la protection de l'environnement

principalement orientée vers la demande des consommateurs en Allemagne, a donné aux entreprises allemandes un avantage concurrentiel important grâce à un marché domestique très dynamique.

Tableau 5 : Objectifs des aides d'État en % du total des aides, 2008

	Objectifs horizontaux					
	Total objectifs horizontaux	Environnement, économie d'énergie	Développement régional	R&D et innovation	PME	Autres objectifs horizontaux
EU15	88	27	23	18	10	10
Belgique	99	11	10	48	19	12
Allemagne	87	40	23	17	5	3
Espagne	79	12	40	19	3	5
France	96	2	41	25	19	9
Italie	85	2	18	19	26	19
Pays-Bas	98	65	1	18	6	7
Autriche	99	42	8	23	20	5
Finlande	98	38	6	29	7	17
Suède	100	86	6	4	0	4
Royaume-Uni	91	41	10	19	3	15

Source: European commission, State Aid Scoreboard, 2009

- 26 Une étude du cabinet de conseil Roland Berger (2009) confirme le poids de toute la branche verte dans l'économie allemande. On considère d'après les chiffres officiels qu'un quart des investissements réalisés actuellement outre-Rhin concernerait directement ou indirectement la protection de l'environnement. Avec près de 2 millions de salariés, l'économie verte en Allemagne représenterait déjà 8 % du produit intérieur brut et pourrait atteindre 14 % d'ici à 2020. Les entreprises allemandes sont aujourd'hui parmi les leaders mondiaux en terme de parts de marché et de technologie dans les produits verts. L'étude de Roland Berger divise le marché des produits verts en six segments : la génération d'énergie et le stockage, l'efficacité énergétique, l'efficacité des matériaux, la gestion des déchets et leur recyclage, la gestion durable de l'eau et la mobilité soutenable. Sur tous ces segments, les entreprises allemandes ont des parts de marché mondial comprises entre 6 et 30 %.
- 27 L'Allemagne est aussi le pays qui a développé le plus les maisons passives, c'est-à-dire des habitations qui couvrent leurs propres besoins en chauffage. L'Allemagne recense 13 000 maisons passives pour 17 000 dans le monde et ce marché est en pleine expansion. L'Allemagne, bien avant la crise, a aussi joué la carte des énergies renouvelables et s'est engagée dans une dynamique qui en fait aujourd'hui le leader mondial des énergies renouvelables. En 2008, le pourcentage d'énergie renouvelable dans la consommation d'énergie primaire de l'Allemagne était de 7,3 % et de 15 % des besoins en électricité du pays.

Une décentralisation de l'intervention publique qui favorise le soutien aux PME

- 28 Les modèles d'interventions publiques influencent largement l'importance accordée aux PME. En Europe, plusieurs modèles coexistent (Buigues, P.-A. et K. Sekkat, 2009).
- 29 Le premier modèle autour de l'Allemagne donne une importance considérable aux autorités régionales dans la gestion et le contrôle des programmes d'aide. Cette

approche décentralisée se traduit par le montant plus limité des aides décidées par les autorités centrales et le gouvernement fédéral : 90 % des aides en France sont décidées par Paris, contre moins de 50 % par le gouvernement fédéral en Allemagne. Cela a des conséquences réelles sur l'importance accordée aux PME. Les autorités régionales sont plus conscientes de l'importance des PME pour le tissu économique régional et de leurs besoins réels. En Allemagne, la création d'entreprises et le soutien aux PME sont la priorité des autorités régionales au plan économique.

- 30 Le deuxième modèle dont la France est le représentant le plus évident ; les décisions sont prises par Paris et les grands groupes sont le cœur de la politique industrielle. Une des caractéristiques essentielles du « modèle français » est, en effet, l'importance accordée aux champions nationaux. La France a plus de grandes entreprises multinationales que l'Allemagne alors que son PIB est largement inférieur. Le rôle des « champions nationaux » dans les orientations prises en matière de politique industrielle est absolument déterminant (Cohen E. et Lorenzi J., 2000). C'est autour de ces grands « champions nationaux » que s'organise et se construit la politique industrielle française. Les régions, plus sensibles au sort des PME fortement ancrées dans l'économie locale, sont marginales comme acteur de la politique industrielle. Ce processus est renforcé par le processus de nomination des dirigeants des grands groupes français, la plupart d'entre eux devant avoir une expérience des cabinets ministériels, ce qui explique la forte proximité intellectuelle entre les cercles dirigeants du personnel politique et des entreprises.

Conclusion

- 31 Face à la concurrence des pays émergents dans le commerce international des produits industriels, les pays européens présentent des performances divergentes. Un premier groupe de pays constitué de l'Allemagne, l'Autriche, certains pays scandinaves et dans une certaine mesure les Pays-Bas et la Belgique, clairement gagnant. Ces pays voient leur potentiel industriel s'améliorer, les taux de marge de leur industrie sont élevés et les exportations continuent d'augmenter. Les dépenses des entreprises en R&D sont bien plus élevées que dans le reste de l'Europe, ce qui leur permet d'innover, alors que la part du financement public dans les dépenses totales en R&D y est plus faible. Le développement de leur industrie se fait dans le haut de gamme, les produits verts, la protection de l'environnement. Les salaires bruts annuels dans ces pays sont parmi les plus élevés en Europe. De plus, ces pays se caractérisent par des montants d'aide aux entreprises élevés, en particulier à travers des mesures générales. Ces aides publiques sont prioritairement orientées vers l'environnement, les économies d'énergie et la R&D. Dans le cas de l'Allemagne, le soutien public est largement décentralisé au niveau des régions qui interviennent directement dans le soutien aux PME régionales.
- 32 La France, le Royaume-Uni, l'Espagne et dans une moindre mesure l'Italie, se caractérisent par un poids de l'industrie bien plus faible que les pays du premier groupe et ce poids a stagné ou même décliné pour la période 2000/2008. Pour ces pays, le poids des exportations dans le PIB diminue, sauf pour l'Italie. Les dépenses totales en R&D sont sensiblement inférieures à celles observées dans le premier groupe de pays, même si les pouvoirs publics représentent un pourcentage important des dépenses totales en R&D. Les entreprises innoveront moins que celles du premier groupe et la production industrielle est plutôt spécialisée sur le moyen de gamme (France) ou même le bas de

gamme (Italie, Espagne). Les salaires bruts annuels sont bien moins élevés que dans les pays du premier groupe. Ces pays se caractérisent aussi par un montant d'aide publique plus faible que la moyenne communautaire, en particulier le Royaume-Uni alors que la France se situe dans la moyenne européenne, quelle que soit la définition retenue pour les aides publiques. Dans le cas de la France, la politique industrielle est pensée, organisée, autour du concept de « champions nationaux » et les financements publics en R&D par exemple vont bénéficier prioritairement aux grands groupes. Les aides d'État sont largement décidées par le gouvernement central et les PME régionales sont souvent ignorées du pouvoir politique central.

BIBLIOGRAPHIE

- ARTUS P. et VIRARD MM. (2008), *Globalisation, le pire est à venir*, La Découverte.
- ARTUS P. (2011), « A-t-on déjà observé des “réindustrialisations” de pays de l'OCDE ? ». *Flash Économie*, Natixis, n° 199, mars 2011.
- BERGER R. (2009), *Greentech Atlas* Federal Ministry for the Environment, Berlin.
- BUIGUES P.-A. et LACOSTE D. (2011), *Stratégies d'internationalisation des entreprises. Menaces et opportunités*, De Boeck, Bruxelles.
- BUIGUES P.-A. et SEKKAT K. (2009), *Industrial Policies in Europe, Japan and the USA*, McMillan Palgrave, London.
- COE-REXECODE (2011), « Mettre un terme à la divergence de la compétitivité entre la France et l'Allemagne », 14 janvier.
- COHEN E., LORENZI J.-H. (2000), *Politiques industrielles pour l'Europe*, Conseil d'Analyse Économique, La Documentation française.
- D.G.T.P.E. (2010), « La désindustrialisation en France », *Document de travail*, n° 2010/01, février.
- États Généraux de l'industrie (2010), *Rapport final*, La Documentation française.
- European Commission (2005 à 2010), *State Aid scoreboards*, DG Competition. Brussels.
- Eurostat, Inno Metrics (2010), « Tableau de Bord de l'Union de l'Innovation 2010 », <http://www.proinno-europe.eu/metrics>.
- FONTAGNÉ L., GAULIER G. et ZIGNANO S. (2008), « Specialization across Varieties and North-South competition », *Economic Policy*, vol. 23, Issue 53, pp. 55-91, January.
- INSEE (2011), *Emploi et salaires, fiches thématiques territoires*, édition 2011.
- PASTRÉ O. (2010) « Débat de politique industrielle. Au secours de l'industrie », *Confrontations*, avril-juin 2010, n° 90.
- ROLAND BERGER (2009), « Green Tech. Atlas », May 2009.
- SCHWARTZ G., CLEMENTS B. (1999), « Government Subsidies », *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, n° 2, pp. 119-147.

UNCTAD (2010), *World Investment Report*.

NOTES

1. Le poids à l'exportation pour les produits haut de gamme pour ces pays est supérieur au poids de ces pays dans le commerce total de l'Union européenne.

AUTEUR

PIERRE-ANDRÉ BUIGUES

Toulouse Business School, ancien Conseiller économique Commission européenne