

Où va l'industrie européenne ?

Produire en Europe : peut-on rester optimiste ?	1
La place de l'industrie dans l'économie européenne	2
Le raffinage : rien à craindre des pays émergents	4
Les tuiles en terre cuite : une industrie naturellement locale, et qui innove	5
Les métaux : où mettre les nouvelles usines ?	7
L'automobile : une crise durable ?	9
L'aéronautique : principal secteur d'excellence en Europe ?	11
Les semi-conducteurs : de la délocalisation à l'industrie sans usine ?	13
Le luxe : un secteur à l'abri ?	14

Produire en Europe : peut-on rester optimiste ?

L'Europe se désindustrialise-t-elle ? La baisse de l'emploi industriel est bien réelle, même si les chiffres bruts sont à nuancer, du fait de la croissance induite dans les services, notamment liés à l'externalisation – sans délocalisation – de certaines fonctions : comptabilité, informatique, logistique... Quant à la valeur ajoutée, c'est-à-dire à la contribution au PIB, le recul est également réel, même s'il est moindre qu'en matière d'emploi.

La fin du fordisme

Le 20^e siècle a été celui du « fordisme », avec comme archétype industriel l'automobile américaine puis européenne. Ce « mode de croissance » se caractérise par la rémunération élevée du travail peu qualifié, compensée par l'amélioration continue de sa productivité, grâce à l'« organisation scientifique du travail¹ » et aux économies d'échelle obtenues dans les grandes usines intégrées.

Le fordisme a atteint ses limites en Europe et en Amérique du Nord dans les années 1970. Il a été remplacé par le modèle japonais, souvent qualifié de « toyotisme », caractérisé par l'intensification du travail industriel, l'écrasement des hiérarchies et le développement des entreprises « en réseau », aux multiples fournisseurs et sous-traitants. Cette « désintégration » des grandes firmes a été favorisée – autant qu'elle les a entraînés – par les progrès des technologies de l'information et des transports.

Ces progrès ont à leur tour permis la redistribution de l'industrie dans le monde et l'éclatement

des différentes étapes de la transformation des matières premières en objets manufacturés.

Le facteur transport

Dans certains cas, généralement en amont des filières, lorsqu'on manipule des pondéreux, le facteur transport reste important. Il justifie que certains secteurs, notamment les matériaux de construction, restent éminemment locaux. Mais il justifie aussi les interrogations qu'on peut avoir sur la localisation des unités de première transformation², près des gisements – le plus souvent hors d'Europe – ou au contraire près des grands marchés – que restent l'Europe et l'Amérique du Nord.

La volonté de se rapprocher des marchés, même si elle n'est pas justifiée par les coûts de transport, explique aussi la migration progressive d'autres filières, l'amont suivant l'aval : le textile vers l'habillement délocalisé, les composants vers les électroniciens asiatiques.

¹ Le « taylorisme ».

² Raffinage du pétrole, métallurgie primaire...

Entre facteur travail et demande

En aval des filières industrielles, **la question dominante est celle du coût et de la qualité du travail.** De nombreux secteurs de main-d'œuvre à niveau technologique modeste ont déjà largement quitté l'Europe, d'autant que **la demande finale progresse rapidement dans les pays émergents** : l'exemple emblématique est celui de l'habillement, mais on peut aussi citer l'électronique ou l'électroménager.

A l'inverse, **les savoir-faire européens sont compétitifs et devraient le rester longtemps dans tous les secteurs où le « métier » est important**, celui de l'ouvrier, du technicien ou de l'ingénieur – machines et autres biens d'équipement – dont les avions –, ou produits de consommation spécialisés, comme les produits de luxe. L'automobile, industrie symbole du 20^e siècle et point fort historique de l'Europe, constitue peut-être le cas le plus incertain, en combinant production de masse et haut niveau technique.

L'Europe garde des atouts

Dans l'« économie de la connaissance » dont il est aujourd'hui question, **la conception et le marketing n'ont pas complètement éclipsé la production.** Dire, comme on l'entend, que nous vivons

de plus en plus dans une économie de services, signifie avant tout que davantage de services ancestraux entrent dans la sphère commerciale. Or cette mutation passe le plus souvent par l'invention et la fabrication d'objets, supports matériels des nouveaux services : citons les appareils électroménagers (services domestiques) ou, plus récemment, les multiples supports de communication et de divertissement (téléphonie, objets numériques).

Comme on l'a vu, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée et l'emploi diminue en Europe. Mais si l'on parle de savoir-faire, des « métiers », la réponse à la question de la désindustrialisation européenne est moins claire. **La culture du « faire » reste vivace, grâce à une culture technique forte** et, pourrait-on dire, à un art de vivre favorable à cette culture et à l'innovation en général. **Nous pouvons entretenir ces atouts, grâce à une stratégie industrielle et des efforts renouvelés de recherche et développement.** L'avenir dans nos pays de la production en masse d'objets de consommation est peut-être incertain. Mais ce n'est pas le cas des plus petites séries et, plus encore, des biens d'équipement, c'est-à-dire de la production de moyens de production. ■

Philippe ROOS

33 (0) 1 43 23 66 70

philippe.roos@credit-agricole-sa.fr

La place de l'industrie dans l'économie européenne

Avec ses 2,25 millions d'entreprises et ses 36 millions de salariés, l'industrie de l'Union européenne est la première du monde. Sa valeur ajoutée (1 585 mds\$ en 2003) est deux fois celle de l'industrie japonaise et dépasse légèrement celle de l'industrie américaine (1 502 mds\$). Près d'un Européen sur trois travaille dans le secteur industriel.

Un secteur prépondérant

L'industrie est, de très loin, le premier secteur exportateur, générant près de **70 % des exportations totales de l'Union.** En moyenne, une entreprise industrielle exporte 35 % de son chiffre d'affaires. Ce taux n'est que de 16 % dans les autres secteurs.

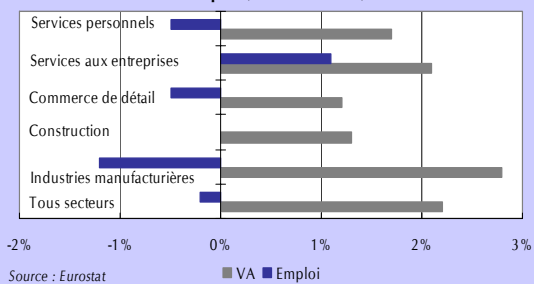
Sur longue période, si l'effectif employé dans l'industrie diminue (-1,2 % en moyenne annuelle entre 1988 et 2000), la valeur ajoutée augmente plus vite que dans les autres

secteurs. Entre 1988 et 2000, elle s'est accrue de 2,8 % par an. Dans le même temps, l'évolution de la valeur ajoutée tous secteurs confondus n'a été que de 2,2 % par an.

Le tissu d'entreprises se compose en grande majorité de PME, mais la taille moyenne d'une entreprise industrielle (14 employés) est deux fois plus élevée que dans les autres secteurs. Il existe néanmoins de fortes disparités : les entreprises appartenant aux industries traditionnelles (agroalimentaire, textile, papier-carton, imprimerie) sont de plus petite taille (6 salariés en moyenne dans le travail du bois par exemple) que celles de la chimie (50 salariés) ou de la métallurgie (54 salariés).

Graphique 1

Europe : évolution annuelle de la valeur ajoutée et de l'emploi (UE 1988-2000)



La source de l'innovation

L'industrie européenne est de plus en plus fondée sur la connaissance (informatique, télécommunications, électronique, recherche) et moins sur la production. **Initiant 85 % de la R&D privée, l'industrie européenne est le lieu principal de l'innovation et des gains de productivité.** A titre illustratif, la productivité du travail a augmenté annuellement entre 1988 et 2003 de 2,4 % pour l'ensemble des secteurs, mais de 3,2 % dans l'industrie manufacturière.

Elle a également fait des efforts considérables pour la formation des jeunes. En 2004, 77 % des salariés de 20 à 24 ans dans l'Europe des 25 atteignaient le niveau du second cycle de l'enseignement secondaire, contre 68 % pour les 25-64 ans. Il est à signaler que si l'Allemagne présente un certain retard à cet égard avec un indice de seulement 73 % chez les 20-24 ans, la France est en pointe avec un taux de 80 % sur cette même population. C'est d'ailleurs en France, à égalité avec le Royaume-Uni, qu'on rencontre le plus grand nombre de nouveaux diplômés de l'enseignement supérieur en sciences et ingénierie (22 pour 1 000, à comparer à la moyenne européenne de 12).

La France est dans la moyenne

Les entreprises industrielles génèrent le tiers de la valeur ajoutée et les trois quarts des exportations françaises.

Six salariés de l'industrie sur dix ont entre 30 et 50 ans, et 22 % sont âgés de 50 ans ou plus. Au niveau sectoriel, l'âge moyen est le plus bas dans l'industrie agroalimentaire (30 % de moins de 30 ans), tandis que les salariés les plus âgés se concentrent dans l'énergie et l'automobile. On notera la présence significative des femmes qui représentent plus du quart des salariés (28 %), et sont notamment majoritaires dans des secteurs comme l'habillement ou, dans une moindre mesure, dans la pharmacie et la parfumerie.

Une désindustrialisation flagrante ?

Après plus d'un siècle de croissance continue, le Royaume-Uni dans les années 1950 a commencé à voir baisser la proportion des personnes employées dans l'industrie. A sa suite, tous les pays développés ont connu une évolution comparable – la France et l'Allemagne depuis une trentaine d'années – et vu se réduire la part relative de l'industrie dans l'emploi total.

Ces dernières années, l'emploi industriel de la

France a poursuivi sa baisse à un rythme comparable à celui de ses principaux voisins : -2,4 % en 2005, après -2,7 % en 2004. A l'exception de l'énergie, ce repli a affecté la plupart des secteurs, mais plus particulièrement ceux du textile et de l'habillement.

Emploi : le développement des services relativise le recul

Le recul des emplois directs est partiellement compensé par le développement parallèle des services, notamment sous l'effet d'un mouvement généralisé d'externalisation (transport, logistique, gardiennage, informatique...). En France, le nombre total d'emplois dans l'industrie et les services induits est pratiquement stable depuis 10 ans.

Valeur ajoutée : l'effet de la productivité

Grâce à une forte croissance de la productivité, la part de l'industrie dans le PIB s'est certes réduite, mais dans une bien moindre mesure que la part de l'emploi industriel dans l'emploi total. Depuis 10 ans, elle est même quasiment stabilisée dans la plupart des pays développés.

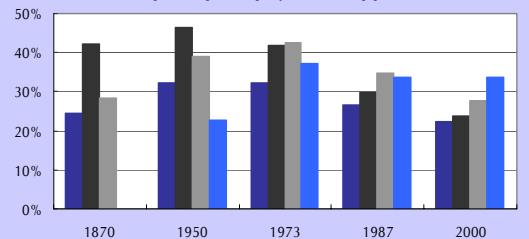
France : place de l'industrie dans l'économie

	Entreprises de l'industrie	% par rapport au total des entreprises
Effectif salarié	2,7 millions	30%
Chiffre d'affaires	775 Md€	37%
Valeur ajoutée	238 Md€	33%
EBE	72 Md€	35%
Investissements	26 Md€	33%
Exportations	269 Md€	78%

Données 2005, sauf pour Valeur Ajoutée et EBE (2002)
Source : Insee, CA

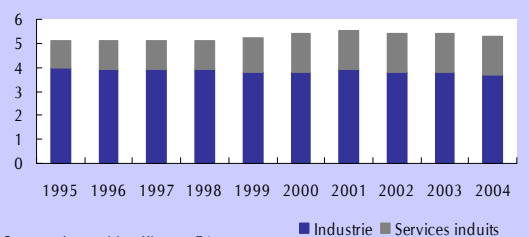
Graphiques 2 & 3 & 4

Part de l'industrie dans l'emploi total des principaux pays développés



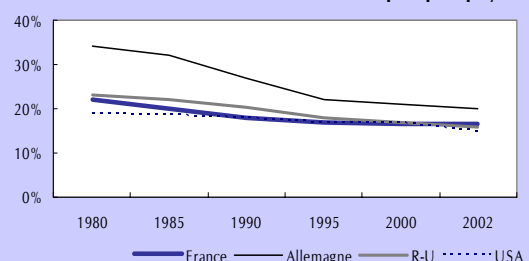
Source : The Conference Board, « Can Manufacturing Survive in Advanced Countries ? »

France : emplois industriels et services induits (millions)



Source : Insee, Mac Kinsey, CA

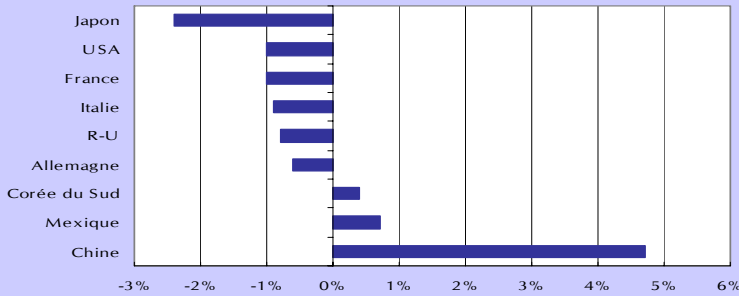
Part de la VA industrielle dans le PIB de quelques pays



Source : OCDE, CA

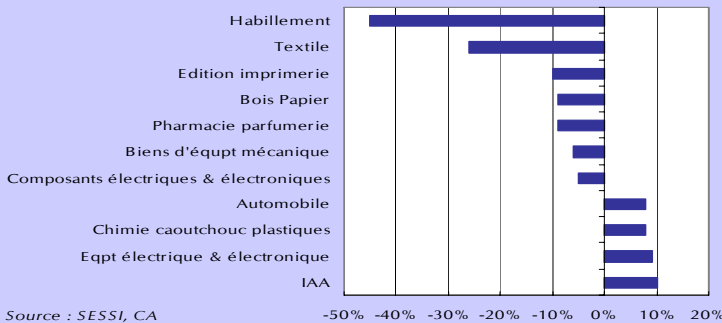
Graphiques 5 & 6

Evolution par pays des parts de marché industrielles à l'exportation (1995-2004)



Source : Mac Kinsey, CA

France : évolution de l'emploi par secteurs (1995-2003)



Source : SESSI, CA

Une évolution contrastée selon les secteurs

Les baisses d'effectifs ne concernent pas tous les secteurs, comme on le voit à travers l'exemple français. Si globalement les entreprises industrielles françaises ont enregistré une diminution de 5 % du nombre d'emplois entre 1995 et 2003, certains secteurs ont au contraire élargi leurs effectifs : les IAA, l'équipement électrique et électronique, la chimie, le caoutchouc et les plastiques, ainsi que l'automobile.

Dégradation des performances à l'exportation, sauf en Allemagne

L'arrivée des pays émergents sur les marchés mondiaux a réduit les parts de marché des pays développés, mais de manière inégale. Si l'Allemagne a mieux résisté, les autres pays européens, les Etats-Unis et le Japon ont vu leurs parts de marché industrielles à l'exportation s'amoinrir significativement depuis 1995. ■

Olivier DIBOS

33 (0) 1 43 23 40 59
olivier.dibos@credit-agricole-sa.fr

Le raffinage : rien à craindre des pays émergents

Le raffinage consiste à traiter le pétrole brut, qui n'est pas utilisable en l'état, pour en séparer les composants et fabriquer des produits finis tels que l'essence, le gazole, le naphta ou le fioul.

L'industrie du raffinage est très capitalistique et se trouve confrontée à des contraintes réglementaires, environnementales et financières lourdes, ainsi qu'à une forte volatilité des marges (très déprimées en 2002, au plus haut en 2005). Elle a connu des périodes difficiles au cours des 50 dernières années et s'est largement restructurée, avec la fermeture des unités les moins rentables, les plus petites, les moins bien situées. Ces fermetures, associées à une demande croissante, ont peu à peu résorbé les excédents de capacité. L'industrie se trouve désormais proche de ses limites, avec des fondamentaux assainis. Elle est cependant confrontée à un problème d'adéquation entre une demande en produits de plus en plus légers (carburants) et « propres », alors que le pétrole extrait dans le monde est en moyenne plus lourd et plus soufré.

D'importantes différences régionales

Aux Etats-Unis, la capacité de raffinage est désormais insuffisante et le pays doit importer des

quantités importantes d'essences d'Europe et d'Amérique du Sud. Il ne semble pourtant pas possible d'y construire de nouvelles unités dans un avenir proche, du fait de l'opposition des lobbies écologistes. En Asie, la croissance de la demande justifie pleinement la construction de raffineries neuves, pour lesquelles le risque de surcapacité reste limité et en tout cas susceptible d'être gommé par le rattrapage de la demande. En Afrique, la problématique est très liée au degré de libéralisation du raffinage et de la distribution, à des prévisions d'évolution de consommation très disparates suivant les pays et au poids plus ou moins fort des compagnies pétrolières internationales et de l'État.

En Europe, la consommation de pétrole stagne. Les capacités de distillation (première étape du raffinage) sont suffisantes, mais l'outil a été conçu dans les années 1970 pour maximiser la production d'essence. La diésélisation du parc automobile, en particulier en France, a rendu cet outil inadapté à la demande et l'Europe est excédentaire en essence (qu'elle exporte vers les États-

Unis et l'Afrique) et déficitaire en gazole (qu'elle importe de Russie et d'Europe de l'Est notamment). La problématique est donc d'adapter les raffineries à l'évolution de la demande, en installant des capacités de « conversion profonde » (comme chez Total à Gonfreville) et des unités de désulfuration. **L'Europe n'a donc pas besoin de nouvelles raffineries**, à l'inverse des Etats-Unis et de l'Asie.

Le niveau élevé des marges a conduit à l'émergence dans le monde de nombreux projets de raffineries neuves ou d'extension des capacités existantes. Selon l'IFP, 14 nouvelles raffineries devraient être construites d'ici à 2010-15 (5 en Asie, 3 au Moyen-Orient, 3 en Afrique, 2 dans la CEI, 1 au Canada), dont 6 sont actuellement en construction.

Être proche des marchés...

Aucun de ces projets n'est prévu en Europe, mais **nous ne pensons pas que l'industrie européenne soit menacée par les nouvelles unités en développement**, qui visent à alimenter des marchés locaux en croissance. En effet, même si des ajustements sont nécessaires pour rééquilibrer l'offre et la demande par zone géographique, les grands marchés sont mieux servis par des raffineries locales, pour des raisons logistiques. Il est préférable d'implanter les raffineries à proximité de la demande, car il est moins coûteux de les approvisionner en transportant du pétrole brut par tanker ou pipeline que d'acheminer sur les lieux de consommation des quantités importantes de produits raffinés dans des navires ou des pipelines de capacité réduite. Les raffineries produisent en effet

plusieurs dizaines de produits différents, qui nécessitent chacun une logistique spécifique.

... ou de la production ?

Une autre logique commence cependant à se développer, consistant à implanter des raffineries de grande taille à proximité des lieux de production de pétrole, au Moyen-Orient principalement, et à exporter les produits raffinés. Cette solution trouve de plus en plus les faveurs des pays producteurs qui souhaitent s'intégrer en aval, afin de capter davantage de plus-value.

En revanche, la solution intermédiaire qui consisterait à construire une raffinerie dans un pays émergent non pétrolier, puis à importer du brut et à le raffiner à seule fin d'exporter les produits, est à notre avis hasardeuse. Elle a peu de chance de s'avérer rentable à long terme. La main-d'œuvre ne représente en effet qu'une faible part des coûts de production : une grande raffinerie fonctionne avec seulement quelques centaines d'employés. La problématique d'une raffinerie ne se pose pas à ce niveau, mais bien plus en termes de localisation géographique, d'accès au brut, d'intégration avec des réseaux de distribution, de complexité et de mix produits.

En conclusion, le raffinage européen ne devrait pas être inquiet par la concurrence des pays émergents, à l'inverse d'autres secteurs industriels. ■

Jean-Charles LACOSTE

33 (0) 1 43 23 66 95

jean-charles.lacoste@credit-agricole-sa.fr

Les tuiles en terre cuite : une industrie naturellement locale, et qui innove

Les Français occupent une place de premier plan sur le marché européen des tuiles, notamment en terre cuite, qui couvrent une grande partie des toits en Europe et au moins 70 % sur les grands marchés latins (France, Espagne ou Italie). Protégé par des coûts de transport élevés, ancré dans les traditions locales, c'est aussi un secteur de grandes entreprises et d'innovation technologique.

Des leaders français

Les groupes français Imérys, Terreal et Lafarge Couverture sont les *leaders* européens du marché. Ils occupent une place prépondérante sur le marché français, le plus important d'Europe, avec 41 % pour Imerys, 35 % pour Terreal et 13 % pour Lafarge Couverture, soit au total près de

90 %. Ces champions ont une forte présence industrielle en France, avec une trentaine d'implantations, parmi lesquelles l'usine Terreal de Roumazières en Charentes, la plus importante d'Europe.

Un matériau local

La tuile en terre cuite est fabriquée à partir d'argiles extraites de carrières. Ces argiles, mélangées avec de l'eau, du sable et des minéraux, donnent une pâte qu'on peut façonner, mettre en forme, éventuellement colorer, puis sécher, avant de la cuire entre 850° et 1 200°. La disponibilité et la qualité des matières premières, sable et argile, sont des facteurs clé et constituent une puissante barrière limitant l'accès au marché et favorisant l'enracinement industriel, dans la mesure où les usines ont été historiquement implantées au voisinage des gisements, pour des raisons évidentes de productivité et d'économie. La présence de nombreux gisements argileux de qualité en France explique le développement à proximité d'un réseau industriel puissant sur pratiquement l'ensemble du territoire national (hormis la Bretagne et le Centre du pays).

Certes attachée à sa terre, la tuile en terre cuite bénéficie cependant d'autres protections que la disponibilité de la matière première. Elles lui permettent de se développer dans le cadre d'un marché local relativement abrité.

Des coûts de transport élevés

En premier lieu, **la tuile est un pondéreux qui voyage mal** : les coûts de transport sont élevés et les producteurs se limitent généralement à un rayon d'action de 250 à 300 km autour de leur base. **Cependant, la France est le premier exportateur mondial** et les échanges atteignent tout de même 9 % d'une production estimée à environ 3 Mt. Même s'ils concernent principalement des échanges frontaliers, notamment avec la Belgique et l'Espagne, ces chiffres montrent que le poids ne constitue pas un handicap insurmontable pour les échanges. On constate d'ailleurs que d'autres pondéreux comme les carreaux en céramique voyagent beaucoup plus et que les entreprises italiennes et espagnoles subissent une concurrence croissante de producteurs latino-américains et asiatiques.

Des cultures architecturales variées

Comme chacun peut l'observer, les toitures diffèrent selon les régions, en fonction du climat et des traditions architecturales. La pente des toits, le matériau utilisé, la forme des tuiles sont liés

aux territoires et à leur histoire : on voit majoritairement des ardoises dans l'Ouest de la France et de la terre cuite dans le reste du pays, tuile canal et grand moule fortement galbé au Sud, tuiles plate et grand moule faiblement galbées en remontant vers le Nord. Avec le temps, même les couleurs sont devenues des caractéristiques locales. Dans la plupart des pays européens, les règlements d'urbanisme et les procédures d'autorisation obligent à respecter, pour ce qui concerne les toitures, des pentes et des aspects qui conduisent architectes et maîtres d'œuvre à prescrire des produits locaux, conformes aux caractéristiques architecturales de chaque région.

De plus, les différences de procédés de construction entre pays peuvent limiter la concurrence des produits étrangers, notamment dans la rénovation, alors que ces procédés et les savoir-faire des couvreurs n'évoluent que très lentement.

Un produit plus technique qu'il n'y paraît

Si les industriels français ont pu s'affirmer comme *leaders*, c'est aussi en grande partie parce qu'ils ont su faire évoluer la qualité des matières premières, les *process*, notamment du point de vue environnemental, et les produits. **Les fabricants de tuiles ont réalisé des efforts de recherche et développement soutenus avec des investissements de l'ordre de 8 à 10 % de leur chiffre d'affaires** sur la dernière décennie.

Le secteur innove en permanence, pour proposer de nouveaux produits plus performants et plus faciles à poser, par exemple la tuile ingénive, la tuile photovoltaïque ou la tuile double canal. La qualité, validée par la certification, constitue un facteur supplémentaire de compétitivité, dans la mesure notamment où elle permet de répondre aux exigences liées à l'assurance construction, indispensable dans le bâtiment.

Ainsi donc, **la recette du succès est plus subtile qu'il n'y paraît**. Le caractère peu transportable des tuiles n'en est qu'un élément parmi d'autres, qui ont certes perpétué le caractère local des marchés, mais aussi permis l'essor d'une industrie moderne, proposant des produits de qualité. ■

Franck de VESVROTTE

33 (0) 1 43 23 66 63

franck.devesvrotte@credit-agricole-sa.fr

Les métaux : où mettre les nouvelles usines ?

La situation dans les métaux est très contrastée, compte tenu de la multiplicité et de la complexité des procédés d'élaboration, et de la dépendance encore forte des producteurs vis-à-vis de quelques grands bassins miniers. La problématique de la relocalisation de certains stades d'élaboration gagne du terrain dans le secteur du cuivre. Mais c'est dans l'acier européen qu'émerge le modèle alternatif le plus intéressant.

La géologie ne détermine pas toujours la géographie des usines

Aborder la question de la localisation des industries métallurgiques peut, à première vue, paraître surprenant. On pourrait en effet penser que, les métaux étant pour l'essentiel élaborés à partir de minerai¹, la géologie conditionne largement les arbitrages de production entre zones géographiques. Bien que cette proposition se vérifie en partie, la réalité est plus complexe, notamment parce que les procédés métallurgiques comportent de nombreux stades de valeur ajoutée.

Dans le cas des non-ferreux, où bon nombre d'intervenants sont largement intégrés vers la mine, la situation dépend de la filière considérée :

- pour certains métaux, le champ des implantations possibles se trouve limité par certaines contraintes technico-économiques. Par l'accès à l'électricité pour la production d'aluminium, qui peut représenter 20 à 25 % du coût total d'élaboration. Ou encore par des natures de minerai très différentes dans le cas du nickel, qui imposent généralement de recourir à des procédés locaux spécifiques ;
- dans le cuivre en revanche, la problématique du "déplacement" de certaines étapes de production gagne du terrain, par exemple pour accéder à des ressources minières à bas coût (cf. la fonderie bulgare du belge Cumerio), voire pour accompagner des marchés asiatiques en forte croissance (tréfilage).

Mais c'est dans l'acier que commence à se dessiner l'évolution la plus intéressante en matière de relocalisation de certaines étapes de la production. Il existe dans ce secteur, pour des raisons essentiellement historiques, une dichotomie forte entre les producteurs de minerai de fer et de coke, d'une part, et les sidérurgistes, d'autre part.

Sidérurgie : faire voyager le minerai de fer...

Les sidérurgistes occidentaux, en particulier européens, nés avec la révolution industrielle et considérés à l'époque comme stratégiques par les États², ont peu à peu abandonné leurs mines de fer au profit de minerai importé par voie maritime du Brésil et d'Australie principalement, plus éco-

nomique en raison d'une bien meilleure qualité et de faibles coûts de transport.

Dans ce contexte, les producteurs d'acier européens, Arcelor en tête, ont dans une première phase investi dans leurs implantations portuaires ou fluviales, plus aisées et moins coûteuses à approvisionner que leurs sites « continentaux » (en Lorraine, par exemple). À titre illustratif, lors de la présentation de ses résultats annuels 2004, Arcelor revendiquait un avantage de coût de 11 % en faveur de ses usines littorales par rapport à ses aciéries continentales³.

Aujourd'hui, l'outil européen d'Arcelor s'articule principalement autour de façades maritimes⁴, qui concentrent environ les trois quarts de sa production d'aciers plats en Europe, les sites continentaux étant en perte de vitesse. On pourrait multiplier les exemples de « sidérurgie sur l'eau » en Europe occidentale (Thyssen Krupp dans le port fluvial de Duisbourg dans la Ruhr, Corus à Port Talbot au Pays de Galles, ou encore Riva et Lucchini en Italie). L'un des principaux enjeux de la consolidation de la sidérurgie européenne dans les années 1997-2002 a d'ailleurs été de rationaliser la carte des flux d'acier autour de ces noeuds de production.

... ou importer des brames ?

Pourtant, ce modèle de sidérurgie sur l'eau pourrait être menacé par une nouvelle étape de délocalisation consistant à élaborer le métal sur le lieu même d'extraction du minerai et du coke.

L'avantage d'un tel mouvement serait d'économiser le coût de transport vers l'Europe de matières brutes, (qui a fortement augmenté avec l'essor de la production d'acier en Chine), pour ne transporter qu'un produit à plus forte valeur ajoutée comme la

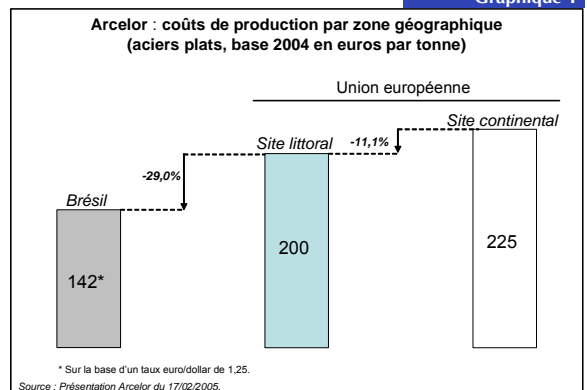
¹ L'autre grande ressource est le recyclage.

² Notamment pour les industries d'armement.

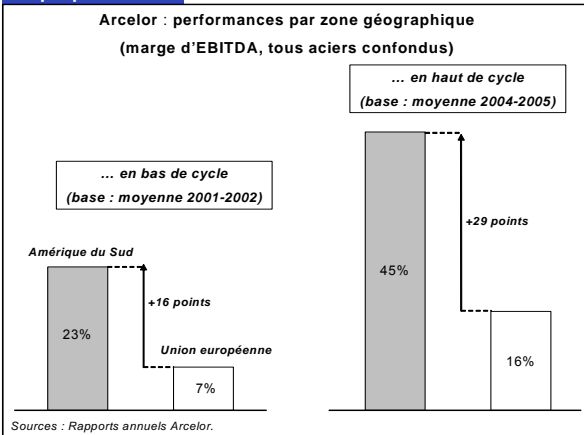
³ Etant entendu que ces données n'intégraient pas encore les hausses de prix du minerai de fer imposées par CVRD (Companhia Vale do Rio Doce, Brésil) début 2005 (+71,5 %).

⁴ Dunkerque et Fos-sur-Mer en France, Sidmar près de Gand en Belgique pour les plus importantes.

Graphique 1



Graphique 2



Sans entrer dans une analyse détaillée des économies possibles, on peut se référer aux graphiques présentés ici, qui comparent les performances d'Arcelor entre l'Union européenne et le Brésil. Ils montrent l'importance des gains potentiels, avec de fortes baisses des coûts de production et des rentabilités d'exploitation à deux chiffres⁵, y compris en bas de cycle.

C'est pourquoi Arcelor, qui contrôle depuis 2004 le producteur de brames CST (Companhia Siderúrgica de Tubarão), consacre aujourd'hui une part significative de ses investissements à ses actifs brésiliens, regroupés au sein d'Arcelor Brésil (coté à Sao Paulo). Sur la seule année 2005, le groupe leur a ainsi alloué 600 M€, soit près de 30 % de son budget total d'investissement, contre environ 10 % en 2003 et en 2004.

Une mutation lente de l'industrie...

La migration vers un modèle d'importation de produits semi-finis *low cost* ne devrait intervenir qu'à lointaine échéance. **La sidérurgie est une industrie lourde qui se caractérise par des cycles très longs** et les aciéries européennes ont pour une large part déjà fait l'objet de restructurations et d'investissements importants. **Elles sont aujourd'hui, pour la plupart, performantes.** Mais un glissement de la filière sidérurgique pourrait être

favorisé par une période de bas de cycle sévère au cours de laquelle les hauts-fourneaux européens deviendraient déficitaires.

... mais des changements rapides de son actionariat

Au-delà de la construction de nouvelles capacités, on peut aussi penser que l'intérêt envers Corus (GB) de sidérurgistes *low cost* comme Tata Steel (Inde) ou CSN (Companhia Siderúrgica Nacional, Brésil) vient de ce qu'ils pourraient alimenter en partie les laminoirs européens de Corus en brames produites en Inde ou au Brésil. D'ailleurs, M. Muthuraman, directeur général de Tata Steel, a évoqué à demi-mot cette possibilité lors de la conférence de presse du 20 octobre dernier dans le cadre du lancement de son offre sur Corus : « *L'industrie sidérurgique mondiale des 150 dernières années s'est développée autour d'un modèle intégré allant du minerai jusqu'au produit fini sur un même site, indépendamment de la localisation des gisements miniers. Nous sommes convaincus que ce modèle va changer.* »

Ainsi, on pourrait assister à terme à l'émergence d'un modèle fondé sur davantage de proximité, hors d'Europe, entre mines et hauts-fourneaux. Un tel modèle serait en quelque sorte un retour à celui de la sidérurgie intégrée du début du XX^e siècle, lorsque les hauts-fourneaux étaient alimentés par des mines européennes (Lorraine, Ruhr...). Il définirait de nouveaux standards de compétitivité, offrant aux grands intervenants une meilleure résistance à des retournements de conjoncture souvent très sévères dans ce secteur. **Il risque d'être dominé par des groupes originaires de pays miniers comme le Brésil ou la Russie, ou des grands pays consommateurs comme l'Inde ou la Chine.** ■

favorisé par une période de bas de cycle sévère au cours de laquelle les hauts-fourneaux européens deviendraient déficitaires.

... mais des changements rapides de son actionariat

Au-delà de la construction de nouvelles capacités, on peut aussi penser que l'intérêt envers Corus (GB) de sidérurgistes *low cost* comme Tata Steel (Inde) ou CSN (Companhia Siderúrgica Nacional, Brésil) vient de ce qu'ils pourraient alimenter en partie les laminoirs européens de Corus en brames produites en Inde ou au Brésil. D'ailleurs, M. Muthuraman, directeur général de Tata Steel, a évoqué à demi-mot cette possibilité lors de la conférence de presse du 20 octobre dernier dans le cadre du lancement de son offre sur Corus : « *L'industrie sidérurgique mondiale des 150 dernières années s'est développée autour d'un modèle intégré allant du minerai jusqu'au produit fini sur un même site, indépendamment de la localisation des gisements miniers. Nous sommes convaincus que ce modèle va changer.* »

Ainsi, on pourrait assister à terme à l'émergence d'un modèle fondé sur davantage de proximité, hors d'Europe, entre mines et hauts-fourneaux. Un tel modèle serait en quelque sorte un retour à celui de la sidérurgie intégrée du début du XX^e siècle, lorsque les hauts-fourneaux étaient alimentés par des mines européennes (Lorraine, Ruhr...). Il définirait de nouveaux standards de compétitivité, offrant aux grands intervenants une meilleure résistance à des retournements de conjoncture souvent très sévères dans ce secteur. **Il risque d'être dominé par des groupes originaires de pays miniers comme le Brésil ou la Russie, ou des grands pays consommateurs comme l'Inde ou la Chine.** ■

Patrice MAGNE

33 (0) 1 43 23 66 14

patrice.magne@credit-agricole-sa.fr

⁵ Marge d'EBITDA, i.e. ratio EBITDA/Chiffre d'Affaires. L'EBITDA correspond à l'excédent brut d'exploitation.

L'automobile : une crise durable ?

La baisse des ventes des constructeurs français en 2006 a fait apparaître les difficultés du secteur en Europe, dans un environnement changeant et qui se durcit, avec la montée en puissance régulière des constructeurs asiatiques.

Des contraintes qui s'accumulent

L'industrie automobile européenne est sous pression. Elle subit aujourd'hui une série de contraintes qui, chacune séparément, ne seraient pas dangereuse, mais qui s'ajoutent et poussent le secteur à une profonde restructuration.

La montée des constructeurs asiatiques

Le marché automobile en Europe de l'Ouest est mature, la croissance des ventes de véhicules particuliers progressant en moyenne de 2 % par an. Dans ce contexte, la montée en puissance des constructeurs asiatiques¹ crée des surcapacités chez les acteurs continentaux : en moyenne 20 %.

La hausse des matières premières

L'industrie automobile européenne doit aussi faire face depuis 2004 à la forte hausse des prix des matières premières. C'est en particulier le cas de l'acier, dont le prix à la tonne a crû de 40 % durant la seule année 2004. L'impact de ces hausses sur les marges des constructeurs est loin d'être négligeable. PSA et Renault ont ainsi annoncé en 2005 respectivement 340 et 357 M€ d'impact sur leurs résultats. Cet effet se prolongera sur l'exercice 2006.

Des coûts élevés de mise aux normes

Enfin, les coûts engendrés par le resserrement, au niveau européen, des normes de sécurité et d'environnement sont très lourds. Le surcoût dû à l'application de la norme Euro IV (en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2006) est estimé à 800 € par véhicule. Le respect de la norme Euro VI à l'horizon 2012 coûterait entre 600 et 1 800 € selon les estimations.

Une nouvelle segmentation des marchés

Les constructeurs européens font aussi face à une évolution de la segmentation des marchés. Les segments traditionnels² s'essouffent au profit des monospaces et de nouvelles niches (comme les cabriolets ou les 4x4), d'où un raccourcissement des séries. Le bas de gamme, destiné à une clientèle ayant une vision purement utilitaire de l'automobile et pour laquelle le prix d'achat est un facteur discriminant, se développe. Il en est de même pour le segment supérieur, plus orienté

vers la technologie et l'aspect statuaire de l'automobile. Les constructeurs allemands de haut de gamme sont favorisés par ce mouvement, qu'ils alimentent en partie par l'élargissement de leurs catalogues vers le bas (classe A et B de Mercedes, Mini, série 1 de BMW...).

La double réaction des constructeurs

Dans ce contexte difficile, la réponse des constructeurs généralistes s'appuie sur deux axes majeurs : la recherche de nouveaux marchés et l'ajustement des capacités de production.

L'internationalisation

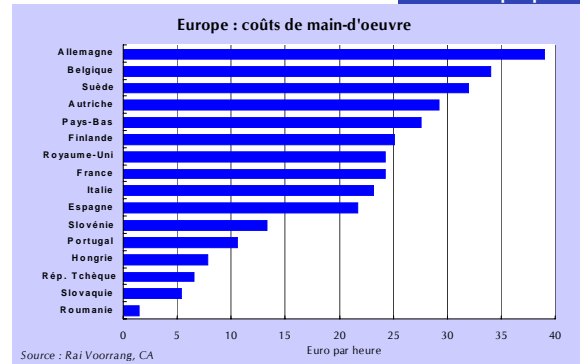
La croissance des constructeurs européens provient depuis plusieurs années de l'international hors Europe de l'Ouest, en premier lieu les « BRIC » (Brésil, Russie, Inde, Chine) qui bénéficient d'une croissance domestique élevée et d'un marché potentiel important.

Ce mouvement a rapproché les usines des nouveaux clients, d'abord pour servir les marchés locaux, mais aussi pour profiter des faibles coûts de main-d'œuvre, notamment en Europe centrale (cf. graphique 1). Bénéficiant d'une demande potentielle importante, d'une main-d'œuvre bon marché et de leur appartenance à l'Union européenne, ces pays ont doublé leur production en dix ans³, avec une forte accélération depuis 2001⁴ (cf. graphique 2).

L'ajustement des capacités

Pour résorber les surcapacités, des usines ont déjà été fermées en

Graphique 1



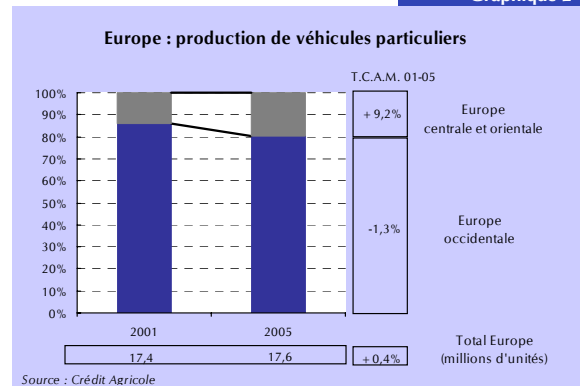
¹ Japonais et Coréens : les principaux constructeurs asiatiques (Toyota, Nissan et Hyundai-Kia) représentaient 11,3 % du marché européen en 2005 contre 5,7 % en 1990. En volume, ces constructeurs ont vendu 1,6 millions de véhicules en 2005 contre 0,8 million en 1990, soit une croissance annuelle moyenne de 5 %.

² Regroupés dans trois catégories : le segment B (Peugeot 207, Renault Clio), le segment M1 (Peugeot 307, Renault Mégane) et le segment M2 (Peugeot 407, Renault Laguna). La baisse affecte principalement ce dernier segment, qui a été fortement rémunérateur pour les Européens.

³ 3,5 millions de véhicules produits en 2005 dans les PECCO, contre 1,7 en 1995.

⁴ Entre 2001 et 2005, 800 000 unités ont été produites en moins en Europe de l'Ouest, alors que la production d'Europe de l'Est augmentait d'un million.

Graphique 2



La sous-traitance automobile en France : une évolution contrastée

La sous-traitance automobile pourrait supprimer près de 10 000 emplois en France en 2006 et 20 000 en 2007. Les mauvaises performances commerciales des constructeurs européens sur leur marché domestique contribuent certes à cette situation. Mais la pression des constructeurs pousse également certains sous-traitants à produire hors d'Europe de l'Ouest.

Les industries les plus exposées au risque de délocalisation partielle ou totale de leur activité sont bien sûr celles qui produisent des composants à moindre valeur ajoutée et pour lesquelles les frais de personnel sont relativement les plus élevés. Ainsi, en 2005, la part des fournisseurs de pays à bas coûts est passée de 22 à 26 % chez Valeo.

Pour rester dans le panel des constructeurs et équipementiers qui transfèrent des activités hors d'Europe de l'Ouest, des sous-traitants vont devoir s'y implanter eux-mêmes. Parmi eux figurent les assembleurs de modules livrés en « juste à temps » et les fournisseurs de pièces où la logistique est prépondérante (pièces lourdes ou volumineuses, ou encore travail à façon sur pièces confiées par le donneur d'ordres).

Les pièces à fort contenu technologique employant une main-d'œuvre hautement qualifiée (utilisées dans les véhicules de haut de gamme) ou nécessitant une traçabilité et une qua-

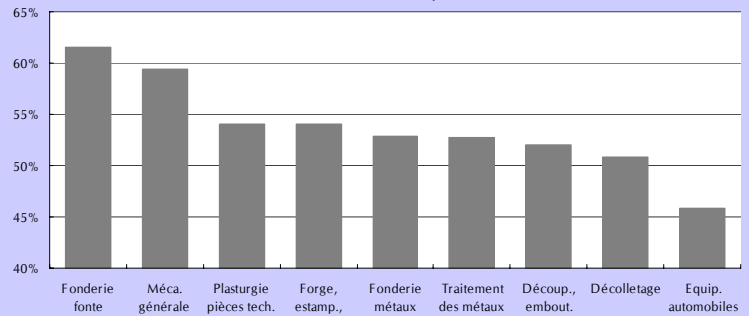
lité exceptionnelles (pièces de sécurité) devraient mieux résister aux transferts actuels.

Pour ralentir ces migrations, voire les inverser, plusieurs voies sont explorées, comme le développement des pôles de compétitivité ou les mesures visant à améliorer la rentabilité des entreprises : baisse des charges ou réduction des délais de paiement¹.

Frédéric LEBON
33 (0) 1 43 23 66 27
frederic.lebon@credit-agricole-sa.fr

1. Voir à ce sujet le récent rapport de l'Observatoire des délais de paiement ou celui de M. Saddier au ministre délégué à l'Industrie.

France : coûts de main-d'œuvre dans la sous-traitance automobile (en % de la valeur ajoutée)



Source : SESSI-Enquête Annuelle d'Entreprise 2004, CA

Europe de l'Ouest : Renault-Vilvoorde en 1997, suivi par plusieurs sites au Royaume-Uni (cf. tableau 1). Dans l'ensemble cependant, ces sites étaient petits ou peu productifs, ou encore pénalisés par des coûts logistiques élevés.

Dans un contexte de pression accrue sur les marges, **on peut craindre que des opérations plus importantes interviennent dans le futur.** D'ores et déjà, l'annonce de l'arrêt de la production à l'usine Volkswagen de Bruxelles marque un tournant, puisqu'il s'agit d'un site important du groupe.

On peut cependant penser que les constructeurs européens continueront de privilégier leurs implantations nationales, compte tenu notamment du potentiel de mobilisation qu'entraîne la fermeture d'un site automobile, comme le montre l'exemple de Volkswagen qui recentre sa production en Allemagne au détriment de Bruxelles.

Risque de contagion vers l'amont

Enfin, la pression sur les équipementiers et les sous-traitants devrait s'intensifier, avec des transferts progressifs d'activité dans les pays à bas coûts et la montée en puissance d'une mise en concurrence des fournisseurs au niveau mondial. Ce levier représente un moyen efficace pour baisser le coût des véhicules, les achats représentant entre 75 et 80 % de leur prix de revient. Mais il présente aussi des **risques pour le tissu industriel européen et donc, à terme, pour les constructeurs automobiles eux-mêmes...** ■

Frédéric BONNEAU
33 (0) 1 43 23 66 23
frederic.bonneau@credit-agricole-sa.fr

Tableau 1

Europe : ouvertures et fermetures de sites automobiles

Année	Fermetures		Ouvertures	
	Constructeur	Pays	Constructeur	Pays
1997	Renault	Belgique		
2001	Fiat	Italie	Toyota Volkswagen	France Allemagne
2002	Ford General Motors	Royaume-Uni Royaume-Uni	Porsche	Allemagne
2003	Matra	France		
2004				
2005	MG-Rover Jaguar	Royaume-Uni Royaume-Uni	BMW Toyota - PSA	Allemagne Rép. Tchèque
2006			PSA Kia	Slovaquie Slovaquie
2007	PSA General Motors Volkswagen	Royaume-Uni Portugal Belgique		

Source : Crédit Agricole

L'aéronautique : principal secteur d'excellence en Europe ?

Dans une *Etude sur l'Aviation* de 1909, A. Risler ingénieur à la section industrielle des Etudes Financières du Crédit Lyonnais concluait : « *Il nous semble qu'aucune des sociétés s'occupant actuellement d'aviation¹ ne paraît entrer dans la période vraiment rémunératrice. Il nous paraît, par contre, indéniable que, dans l'avenir, l'aviation peut et doit prendre un développement considérable et constituer pour la France une des branches importantes de son activité industrielle et commerciale.* »

Il n'a pas fallu un siècle pour que cette analyse se révèle juste et on ne peut que se féliciter aujourd'hui de la place occupée par l'industrie aéronautique française et européenne dans le monde.

Les grands programmes de l'après-guerre

Sans vouloir détailler la situation du secteur avant la Seconde Guerre mondiale, il faut souligner qu'il s'est rapidement redressé à l'issue d'un conflit dont il était sorti exsangue. Pour cela, il s'est appuyé sur des caractéristiques uniques : savoir-faire et passion des équipes, intérêt des États pour une activité étroitement liée à la défense nationale, développement orienté autour de programmes phares.

C'est ainsi que l'industrie aéronautique européenne a pu concevoir et produire, dans les 20 ou 30 années qui ont suivi la guerre, des programmes aussi prestigieux et techniquement avancés que Caravelle, Concorde, Airbus, Ariane, Mirage, etc.

Le développement de l'exportation, rendu nécessaire par l'étroitesse des marchés nationaux, a conduit le secteur à s'internationaliser et à acquérir un savoir-faire spécifique en matière de coopérations transfrontières. **Cette orientation lui a permis de prendre une dimension mondiale et de s'affirmer face aux poids lourds américains.**

Une phase de concentration

A ces coopérations centrées sur des programmes a succédé, à partir des années 1990, une période de concentration capitalistique, aboutissant notamment à la création d'EADS, BAE Systems et Finmeccanica. La constitution de ces géants internationaux a été bien souvent réalisée par rapprochements de groupes qui eux-mêmes étaient issus de fusions entre sociétés de taille plus réduite.

La concentration ne s'est pas limitée à des groupes présents sur plusieurs segments de marché : elle a également concerné des secteurs d'activités. Ces groupes ont été constitués par apport d'actifs et ont gardé un actionnariat diversifié : ainsi de MBDA dans le secteur des missiles.

D'autres intervenants se sont également imposés comme un point d'ancrage pour des activités de fabrication d'équipements, par acquisitions successives. On peut ici citer des groupes comme Zodiac ou Safran.

Depuis plusieurs années, fort de leur présence en Europe, ces groupes se sont développés dans le reste du monde, ce qui leur permet à la fois de se rapprocher de leurs clients et de souvent bénéficier de coûts réduits, une condition indispensable pour rester compétitif.

Des leaders mondiaux, malgré quelques échecs

La liste est longue de sociétés et secteurs où la présence européenne s'affirme au premier rang de la compétition mondiale. L'industrie aéronautique et de défense européenne emploie 614 000 personnes² et a réalisé un chiffre d'affaires de 113 Mds€ en 2005. Elle contribue largement par ses exportations nettes (+6,5 Mds€) à la réduction du déficit commercial de la zone et se place aux tout premiers rangs pour les dépenses de recherche et développement (12,6 Mds€), dont 60 % sont autofinancées. Elle couvre la plupart des segments de la construction aéronautique, sur lesquels elle a su développer des positions de rang un ou deux dans le monde. De fait, seule l'industrie aéronautique des Etats-Unis est en mesure de rivaliser. Mais il est vrai qu'elle est aidée par des commandes gouvernementales, sans commune mesure avec celles des gouvernements européens. En ce sens, on peut considérer que l'industrie aéronautique européenne a su trouver et développer un niveau d'excellence en Europe et dans le monde. **Mais cette situation est-elle pour autant pérenne ?**

Avant de répondre, il importe de se rappeler que l'échec a frappé plusieurs entreprises du secteur. Qu'on se souvienne des difficultés commerciales du Concorde, des problèmes financiers de Rolls-Royce au début des années 1970, de la disparition de Fokker aux Pays-Bas dans les années 1990.

¹ Comprendre "construction aéronautique".

² Source ASD.

De nouveaux concurrents

On voit aujourd'hui apparaître des constructeurs qui ont su conquérir, seuls ou en coopération, des positions significatives, si ce n'est dominantes, sur certains marchés en forte croissance. Ces derniers étaient souvent sous-estimés il y a 10 ou 15 ans. Ainsi, on peut citer le Brésilien Embraer sur le segment des avions régionaux. D'autres constructeurs affichent des ambitions fortes, en Russie et en Chine par exemple. Seront-ils demain les vrais concurrents des Européens ? Les éclipsent-ils ?

Pour bien analyser cette problématique, il faut souligner que **l'accès aux marchés d'exportation conduit souvent les entreprises à engager des coopérations industrielles et des transferts de production ou de technologie**. On le voit dans les compétitions liées aux achats d'armement. Ces transferts facilitent automatiquement l'émergence de nouveaux concurrents, malgré la volonté des fournisseurs concernés de limiter les « fuites » d'activité et de savoir-faire. Ces nouveaux intervenants pourraient bousculer à moyen et long terme les positions acquises par les constructeurs européens.

Cette perspective est-elle inéluctable ? La réponse n'est pas simple. Certes, si les groupes européens n'y prennent garde, il est clair qu'un jour, ils seront dépassés. Alors, **faut-il fermer le robinet des coopérations et autres transferts de technologie ?**

S'ouvrir sans s'affaiblir

L'industrie européenne a acquis sa position en débordant largement de ses marchés. Partout, elle fait face à de multiples concurrents, qu'ils viennent des Etats-Unis ou, de plus en plus, d'ailleurs. Cette concurrence est féroce. Elle n'est pas seulement économique et technologique, mais aussi diplomatique.

Les marchés émergents, d'où viennent les nouveaux acteurs du secteur, sont aussi ceux qui offrent les perspectives les plus attrayantes. Sans accès à ces marchés, il n'y a pas – ou peu – de débouchés pour les entreprises européennes. Ce serait à coup sûr le début du déclin pour la construction aéronautique du Vieux Continent.

Il est normal que les nouveaux pays clients, en phase de décollage, veuillent avoir un retour industriel ou technologique de leurs achats. De plus, on soulignera que **les marchés émergents peuvent aussi apporter des ressources financiè-**

res et/ou des capacités industrielles, éléments centraux du secteur quand on connaît l'importance des coûts de développement des nouveaux programmes aéronautiques.

Il faut donc, pour les entreprises européennes de la construction aéronautique, trouver un équilibre entre les succès à l'exportation et les transferts de savoir-faire. Pour préserver cet équilibre, elles doivent à la fois maintenir l'avance de leurs produits et elles-mêmes s'internationaliser.

Améliorer les produits

Le secteur doit en permanence améliorer ses produits, aussi bien au niveau de leur capacité technique que dans leur mise en œuvre opérationnelle chez les clients. Il ne s'agit pas seulement de produire moins cher, il faut aussi que par leur fiabilité, leur aisance d'entretien, leur économie d'usage (consommation en carburant, par exemple), ces produits soient moins chers à exploiter. Le savoir-faire accumulé par les firmes du secteur représente ici un atout pour se différencier de la concurrence. Il faut donc pour les entreprises européennes constamment garder au moins un coup d'avance. Cela demande des moyens financiers et exige une certaine rigueur financière. Cela demande aussi une chaîne de sous-traitance organisée qui puisse faire appel, le cas échéant, à des compétences extra-européennes.

S'internationaliser

Au-delà de la sous-traitance, l'efficacité dans l'allocation des ressources passe aussi, il faut bien le dire, par des **implantations directes dans des pays à coûts réduits ou dans la zone dollar**. C'est à ce prix que les entreprises européennes pourront se maintenir et se développer. Elles ne peuvent pas, en effet, faire l'économie de la compétitivité face à des concurrents qui facturent dans leur monnaie de production, en particulier quand l'évolution des taux de change est défavorable à l'euro.

Les entreprises européennes doivent enfin continuer à **fédérer le secteur sur les nouveaux programmes, y compris hors d'Europe**. Il faut pour cela développer des coopérations industrielles ciblées sur certains segments de marché et au besoin procéder à des acquisitions. Le secteur pourra ainsi améliorer ses perspectives de croissance, tout en limitant, à court-moyen terme, le développement d'une concurrence trop dangereuse.

Garder un coup d'avance...

L'industrie aéronautique est assurément un secteur d'excellence en Europe, sans doute pas le seul. Dans un monde largement ouvert sur l'extérieur, l'enjeu est qu'elle le reste. Elle en a les moyens. Cela dépend des entreprises, mais aussi de leur environnement économique et institu-

tionnel, qui doit les aider à s'adapter et à s'internationaliser, tout en favorisant le développement de leur base industrielle et technologique en Europe. ■

Bertrand ALLARD

33 (0) 1 43 23 66 72

bertrand.allard@credit-agricole-sa.fr

Les semi-conducteurs : de la délocalisation à l'industrie sans usine

L'industrie des semi-conducteurs est née aux Etats-Unis, où ont été inventés le transistor et les circuits intégrés. Elle s'est rapidement développée grâce à la croissance du marché de l'informatique, puis de celui des télécommunications.

Des États-Unis vers l'Asie

Les grandes sociétés américaines ont installé des usines (*fab*) en Europe (IBM, Motorola, Intel), où les grands électroniciens locaux (Philips, Siemens, Thomson) s'étaient eux-mêmes développés.

Trente ans après, l'inventaire des usines¹ montre que si les Etats-Unis² restent la zone dominante, la région Asie-Pacifique arrive désormais en 2^e position, loin devant l'Europe. Les usines américaines et européennes sont en moyenne plus anciennes de huit ans que les usines asiatiques, qui fabriquent *de facto* les circuits les plus avancés.

La situation devrait s'aggraver dans le futur proche, puisque **sur les 50 usines planifiées ou annoncées, 35, soit 70 %, seront construites dans la zone asiatique**. Et elles le seront par des sociétés taïwanaises, chinoises, coréennes ou indiennes, pas par des Européens, des Japonais ou des Américains, qui occupent pourtant 22 des 25 premiers rangs du secteur en terme de chiffre d'affaires.

Accompagner les clients

Les produits électroniques grand public (y compris téléphones portables et la plus grande partie des micro-ordinateurs) sont désormais le premier marché des semi-conducteurs. Les sociétés qui les vendent sont le plus souvent asiatiques et, même quand elles ne le sont pas (téléphones portables), leurs produits sont assemblés en Chine. Les usines européennes de semi-conducteurs se spécialisent dans les produits pour la téléphonie mobile (pour combien de temps ?), ainsi que l'automobile et les cartes à puce, dont les acteurs principaux sont européens et où une part importante de la production reste basée en Europe. Comme le montre le

Tableau 1

Usines de fabrication (*fab*) de semi-conducteurs par grandes régions du monde

	Fermées	Existantes	Planifiées	Annoncées	Age moyen <i>fab</i> existantes
Europe	40	125	4	1	1989
	14%	27%	11%	7%	
Amériques	193	179	9	1	1989
	70%	38%	26%	7%	
Asie	43	162	22	13	1997
	16%	35%	63%	87%	

Source : Gartner, Crédit Agricole S.A.

graphique 1, la zone Asie-Pacifique a représenté 50 % de la consommation mondiale de semi-conducteurs en 2005 et devrait en représenter près de 60 % en 2010. La croissance moyenne annuelle entre 2000 et 2010 y serait de 14,5 %, contre moins de 4 % pour le reste du monde.

¹ Etabli par Gartner.

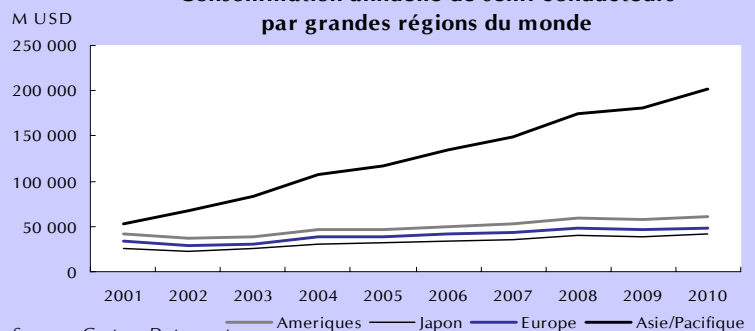
² 171 de 179 usines dénombrées dans la zone Amériques.

« Création de valeur » pour l'actionnaire aux Etats-Unis, croissance en Asie

La croissance, plus que la rentabilité, reste le premier objectif des Taïwanais et des Chinois. Ce n'est déjà plus vrai des Coréens et surtout des Japonais.

Graphique 1

Consommation annuelle de semi-conducteurs par grandes régions du monde



Source : Gartner Dataquest

Une *fab* de dernière génération coûte 3,5 Mds\$ et il est difficile d'en dégager une rentabilité des capitaux investis attractive pour des investisseurs financiers. Une société intégrée de semi-conducteurs ne génère des *cash-flows* abondants que si elle n'investit pas. D'où **les stratégies *asset light* engagées depuis quatre ans par la plupart des grands acteurs américains et européens**. Ils réduisent la part de circuits fabriqués par eux-mêmes et en sous-traitent une part croissante aux « fonderies » taïwanaises ou chinoises. Cette stratégie permet de réduire les investissements et la sensibilité aux cycles du secteur.

Les deux groupes qui ont initié cette stratégie, NXP (ex Philips Semiconductor) et Freescale (ex Motorola Semiconductor) viennent d'être acquis par des investisseurs en *private equity* qui pourraient aller jusqu'au bout du chemin en les transformant en *fabless* (sans usines). **Leur participation au projet Crolles 2 avec ST Microelectronics pourrait ainsi être remise en cause : on mesure l'importance des enjeux et les risques pour l'Europe.**

Et l'Europe ?

Le plus grave pour l'Europe et la France est que **le continent n'a pas su, au contraire des Etats-Unis, développer une industrie de la conception de circuits**. Une telle industrie serait composée d'entreprises dites *fabless*, sans usines, mais à très forte valeur ajoutée et très faibles capitaux investis. Les sociétés américaines de ce segment représentent 75 % des ventes mondiales, les asiatiques, notamment taïwanaises et de plus en plus chinoises, en représentent 21%. Les Européens n'en occupent que 3 % et **on voit mal, malgré quelques *start-up*, comment la part européenne pourrait augmenter significativement...** ■

Alain ARGILE

33 (0) 1 43 23 66 97

alain.argile@credit-agricole-sa.fr

Le luxe : un secteur à l'abri ?

Considérée souvent comme un des fleurons industriels de l'Europe de l'Ouest, et plus particulièrement de la France et de l'Italie, le secteur du luxe paraît à l'abri des soucis de productivité et de délocalisation qui sont la règle pour les produits de grande consommation. Est-ce sûr ? Et durable ?

En fait, la situation n'est pas si simple et les marques de luxe s'interrogent elles aussi sur l'opportunité de délocaliser une partie de leurs fabrications, même si cela ne va pas sans risques en termes d'image, de qualité et de contrefaçon.

main-d'œuvre qualifiée, talent du créateur ;

- **Il bénéficie d'une communication spécifique**, qui fait référence à un créateur reconnu et s'appuie sur une marque forte tout en incluant une dimension de « rêve » ;

- **C'est un produit rare**, fabriqué à petite échelle et distribué via des circuits sélectifs.

Qu'est ce qu'un produit de luxe ?

Tableau 1

Les principaux groupes mondiaux de luxe

Groupe	Pays	Chiffre d'affaires 2005 (Mds€)
1 Christian Dior - LVMH	France	14,6
2 Richemont	Suisse	4,3
3 Gucci Group (PPR)	Italie	3,0
4 Swatch Group	Suisse	2,8
5 Polo Ralph Lauren	Etats-Unis	2,6
6 Tiffany & Co	Etats-Unis	1,9
7 Valentino (Marzotto)	Italie	1,7
8 Hermès	France	1,4
9 Armani	Italie	1,4
10 Coach	Etats-Unis	1,4
11 Prada	Italie	1,3
12 Burberry	Royaume-Uni	1,1

Source : Sociétés, CA

Un produit de luxe se veut par essence élitiste et doit donc répondre à trois critères essentiels :

- **C'est un produit d'excellence** : matériaux nobles, qualité de fabrication irréprochable perçue comme résultant d'un savoir-faire reconnu et d'une

Un secteur dominé par l'Europe

Le marché du luxe est aujourd'hui mondial, comme en témoigne le [graphique 1](#), d'autant qu'une large part des ventes réalisées en Europe provient de touristes asiatiques. Il est dominé par de grands groupes dont la plupart sont européens (cf. [tableau 1](#)).

L'industrie du luxe actuelle est **le fruit d'une tradition séculaire en Europe de l'Ouest**, avec une spécialisation des bassins de production, la haute couture et la joaillerie à Paris, le cristal en Lorraine, le cuir en Italie, l'horlogerie dans le Jura suisse, etc., qui s'explique par des données historiques. La tradition se perpétue avec la nécessité

de disposer d'un personnel hautement qualifié. En Italie, l'organisation en districts permet de disposer de bassins de production efficaces reposant sur la présence de réseaux de PME qui travaillent de concert, garantissant une grande flexibilité.

La délocalisation : un sujet tabou...

L'authenticité d'un produit de luxe provient pour partie de son origine géographique, garante de la qualité et du respect des traditions, comme en témoigne l'attrait du *Made in Italy* et du *Made in France* dans le prêt-à-porter, ou du *Made in Switzerland* dans l'horlogerie.

Historiquement, le secteur du luxe, notamment en Europe, a toujours eu recours à des façonniers et à des sous-traitants pour certaines opérations spécifiques (broderie...), ou pour des diversifications dans des lignes de produits ne faisant pas partie de son cœur de métier. Mais ces fournisseurs étaient généralement localisés en Europe, d'autant que le coût de fabrication n'est qu'une des composantes du prix (avec la création et les frais de communication et de distribution).

Actuellement, **très peu de maisons européennes avouent procéder à des délocalisations**¹. Cependant, cette pratique semble se développer, du moins dans certaines sociétés qui tendent à se recentrer sur la création et la distribution, et externalisent la fabrication, voire la délocalisent en Asie et dans les pays du Maghreb, du moins pour certaines étapes (l'assemblage restant réalisé en Europe pour préserver notamment le *Made in...* européen).

... mais un mouvement réel

Ce mouvement découle de l'élargissement de l'offre depuis le début des années 1990, qui vise à recruter une clientèle plus large en proposant des produits de « luxe accessible », comme la petite maroquinerie ou les lignes de tee-shirts et de jeans. Les maisons ont adapté leurs modes de production à cette évolution, avec l'apparition de grandes séries nécessitant un *process* quasi-industriel. Ainsi, le groupe Marzotto fait fabriquer une partie de ses costumes pour hommes en Egypte, Escada a délocalisé sa ligne de *sportswear* en Europe de l'Est, Longchamp ses bagages à roulettes en Chine (avec de la sous-traitance en Tunisie, au Maroc et à l'île Maurice). Céline fait fabriquer certaines lignes de sacs à main en Chine. Malgré l'absence de données chiffrées, on peut constater que **l'ampleur des délocalisations dépend du niveau de gamme et de la nature des**

produits. Ainsi, les maisons *leaders* sur leurs marchés, comme Hermès, Louis Vuitton, Gucci ou Cartier, ne recourent sans doute que très peu à la délocalisation, alors qu'elle est largement pratiquée pour les marques *outsiders*, dont le lien avec le pays d'origine est moins fort (Stella McCartney, Hugo Boss...). En outre, la délocalisation concerne surtout les lignes d'entrée de gamme et les accessoires, ainsi que les secteurs les moins attractifs en terme de marges, comme les arts de la table, alors que, par exemple, les ateliers de haute joaillerie restent implantés au centre de Paris. Enfin, certains produits, comme le champagne ou le cognac, sont protégés du risque de délocalisation par une appellation d'origine contrôlée.

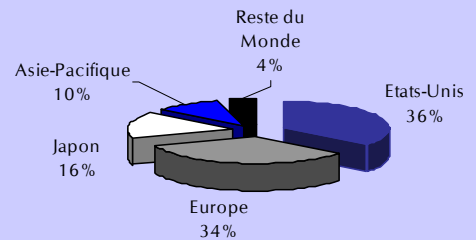
Le risque de contrefaçon : un frein aux délocalisations

Délocaliser présente un attrait certain en termes de prix de revient. Comme on l'a vu, cela comporte aussi de nombreux risques, en termes de qualité, d'image et surtout de contrefaçon. Ce risque est fortement accru dans le cas d'une délocalisation en Chine.

La contrefaçon constitue une véritable économie parallèle, qui représenterait de l'ordre de 10 % du commerce mondial. Centrée à l'origine sur les produits de luxe, elle s'est élargie aux produits de grande consommation : médicaments, pièces automobiles, etc., et provient pour une très large part de Chine (environ 80 %).

Aux mesures réglementaires et aux recours devant la justice, les maisons de luxe ajoutent souvent leurs propres méthodes et moyens de lutte, de la simple surveillance du marché au réseau d'investigation. Ainsi chez LVMH, une soixantaine de personnes se consacrent entièrement à la lutte contre la contrefaçon. Celle-ci entraîne pour les entreprises un manque à gagner qui se répercute sur l'emploi, limite leurs moyens de recherche et développement et peut en outre nuire à leur image même.

Le marché mondial du luxe
(146 milliards d'euros en 2005)



Source : Cabinet Bain & Co pour Altgamma, CA

¹ "Made in Italy" is an essential part of the Gucci brand. "Made in Italy" and Gucci brand is one and cannot be separated ; there will not be a Gucci brand "Made in China", Robert Polet, PDG de Gucci Group, présentation aux analystes financiers, 14 décembre 2004.

D'autres freins, techniques et même moraux

Hormis la contrefaçon, la délocalisation pose évidemment des problèmes de qualité, la fabrication nécessitant une main-d'œuvre très qualifiée et une culture du travail impeccable, qui sont encore difficiles à trouver dans les pays à bas coûts.

De plus, les délocalisations dans le luxe sont difficilement acceptables pour le consommateur, car en désaccord avec les caractéristiques mêmes des produits et des marques, voire inacceptables pour les très grandes marques comme Hermès ou Cartier. En effet, **pour le client, l'origine et la nationalité du produit sont des éléments essentiels de la décision d'achat.**

Enfin, se pose le problème de la cohérence entre le rêve qu'un produit de luxe est censé provoquer chez le consommateur et les pratiques de délocalisation qui s'effectuent souvent dans des pays où les conditions de travail sont particulièrement difficiles. De ce fait, l'image de la marque risquerait d'être dégradée si cette pratique était connue du consommateur, **d'autant qu'il existe un risque d'assimilation entre produit délocalisé et produit contrefait.**

Renforcement et intégration en Europe

Des maisons à forte légitimité construisent de nouvelles manufactures en France (Louis Vuitton, Hermès) ou intègrent leurs sous-traitants (Chanel, Armani, Patek Philippe, Gucci...) pour acquérir ou sauvegarder des savoir-faire et sécuriser leurs approvisionnements. Cela leur permet un

contrôle accru du processus de fabrication et, partant, de la qualité, mais leur retire de la souplesse d'ajustement en bas de cycle.

Le luxe et la Chine

En conclusion, bien que sujet tabou, la délocalisation existe bien dans le luxe. Mais elle ne concerne pour l'essentiel que les marques de second rang et les lignes d'entrée de gamme, tandis que la production des articles de savoir-faire artisanal continue à se développer en Europe.

Dans l'immédiat, le risque de voir émerger une industrie du luxe en Chine est encore faible, car la création d'une marque prend du temps (au moins une dizaine d'années), ce qui n'est pas, ou pas encore, dans la culture économique chinoise à la recherche d'un retour sur investissement plus rapide.

Par contre, l'attrait des Chinois pour le luxe est certain, comme consommateurs mais aussi comme investisseurs, comme en témoignent les rachats récents de Lanvin par Shaw-Lan Wang, de Marionnaud par AS Watson ou de ST Dupont par Dickson Poon.

Les Chinois achètent aujourd'hui des produits de luxe européens, ils ont aussi acheté quelques fabricants, en attendant peut-être de devenir eux-mêmes producteurs. Raison de plus pour les Européens de maintenir leurs efforts et leur avance. ■

Brigitte HELAINE

33 (0) 1 43 23 66 57

brigitte.helaine@credit-agricole-sa.fr

Directeur de la publication : Jean-Paul Betbèze
Rédaction en chef : Jean-Paul Betbèze — Philippe Roos
Réalisation et secrétariat d'édition : Véronique Champion-Faure

Crédit Agricole S.A. — Direction des Études Économiques
75710 PARIS cedex 15 — Fax : 33 (0) 1 43 23 58 60
Copyright Crédit Agricole S.A. — ISSN 1248 - 2188
Gestion des abonnements : publication.eco@credit-agricole-sa.fr
Internet : <http://www.credit-agricole.fr/> rubrique : kiosque-eco

« Cette publication reflète l'opinion du Crédit Agricole à la date de sa publication, sauf mention contraire (contributeurs extérieurs). Cette opinion est susceptible d'être modifiée à tout moment sans notification. Elle est réalisée à titre purement informatif.

Ni l'information contenue, ni les analyses qui y sont exprimées ne constituent en aucune façon une offre de vente ou une sollicitation commerciale et ne sauraient engager la responsabilité du Crédit Agricole ou de l'une de ses filiales.

Le Crédit Agricole ne garantit ni l'exactitude ni l'exhaustivité de ces opinions comme des sources d'informations à partir desquelles elles ont été obtenues, bien que ces sources d'informations soient réputées fiables. Le Crédit Agricole ne saurait donc engager sa responsabilité au titre de la divulgation ou de l'utilisation des informations contenues dans cette publication. »