

Créer des emplois dans les territoires : quelques éléments de prospective des investissements industriels en France

L'évolution de l'investissement est à juste titre considérée comme un facteur décisif des perspectives de croissance économique et de création (ou de maintien) d'emplois sur les territoires. Un effort réel d'investissement (celui-ci étant entendu au sens large d'investissement matériel + investissement immatériel) d'une entreprise est, en effet, pour celle-ci, la condition impérative de l'amélioration de son efficacité productive, du développement de ses innovations et de ses implantations à l'étranger et de sa conquête de nouveaux débouchés, en un mot, de la garantie de sa compétitivité durable sur les marchés...

par Gilles LE BLANC*

Or (c'est là désormais un constat largement étayé et partagé), notre industrie souffre d'un déficit d'investissement à la fois dans les moyens de production, dans la recherche et développement (R&D) et dans la commercialisation (publicité, *design*, marques). Pour établir quelques éléments de prospective, nous commencerons par repérer les principales tendances actuellement à l'œuvre pour nous interroger ensuite sur leur poursuite (ou sur leur correction éventuelle). Puis, nous examinerons les déterminants possibles des futurs investissements industriels, en tenant compte de l'évolution envisageable des champs d'activité, des produits et de la structure de l'industrie. Depuis une vingtaine d'années, deux grands processus bouleversent les contours traditionnels de l'investissement industriel : d'une part, une baisse continue du

taux d'investissement des entreprises (rapporté à leur valeur ajoutée) que ne compense pas une apparente attractivité des financements étrangers et, d'autre part, une dispersion croissante des destinations sectorielles et de la nature des investissements liés à l'industrie.

En 2008, le taux d'investissement corporel dans l'ensemble des branches industrielles (agroalimentaire + industrie manufacturière + énergie) s'est élevé à 18,7 % de la valeur ajoutée. En 2007, une forte hausse de l'investissement avait mis fin au sous-investissement marqué de la période 2002-2006. Malheureusement, cette reprise, fort attendue, a été stoppée net par la crise financière et économique à partir de la mi-2008,

* Professeur d'économie, Mines ParisTech.

puisque l'on estime que l'investissement industriel a connu un recul, par la suite, de 20 à 25 %. Or, son taux, de 18-19 %, était déjà inférieur à ceux des années 1980 et des années 1990 (qui était de 20 %, en moyenne). Cette donnée agrégée masque également des situations très différenciées selon les secteurs, ce qui est assez naturel, mais aussi selon la taille des entreprises, ce qui signale un problème de nature plus structurelle. Ainsi, d'après les données de la Centrale des bilans de la Banque de France, l'investissement des petites et moyennes entreprises de l'industrie manufacturière s'est élevé à 12 % de la valeur ajoutée en 2008. Une tendance identique est observée en ce qui concerne l'effort de R&D des entreprises, qui a décliné, passant de 1,5 % du PIB, en moyenne, dans les années 1990, à moins de 1,3 % en 2007, soit un niveau inférieur de 30 % à ceux de l'Allemagne ou des Etats-Unis et deux fois moindre que celui du Japon.

Ce recul continu des dépenses d'investissement corporel et de R&D ne peut être compensé par l'attractivité du territoire français, dont on vante la deuxième ou troisième place qu'il occupe régulièrement dans les destinations des investissements directs à l'étranger.

Les deux tiers des 421 projets d'investissements recensés en 2009 par l'Agence Française pour les Investissements Internationaux (AFII) visent, certes, le secteur manufacturier (principalement l'énergie et l'agroalimentaire). Mais, dans cet ensemble, la fonction véritablement productive ne concerne que 30 % des investissements.

Mais surtout, le niveau élevé des investissements étrangers en France, tel que mesuré dans la balance des paiements de la Banque de France, mérite un examen détaillé. On s'aperçoit, en effet, que les deux tiers des 43 milliards d'euros comptabilisés en 2009 sont classés dans la rubrique « autres opérations ». Il s'agit dans une large mesure de prêts et de flux de trésorerie à l'intérieur de groupes, suite à la concentration de leurs opérations de financement par les grandes entreprises mondiales dans des structures *ad hoc* implantées dans certains pays attractifs. Il s'ensuit une majoration artificielle des flux d'investissement entrants. En suivant le principe de reclassement « directionnel étendu » proposé par l'OCDE, le niveau annuel des investissements étrangers en France passe de 57, 70, 43 et 43 milliards d'euros respectivement, entre 2006 et 2009, à seulement 20, 32, 12 et à un déficit de 4 milliards d'euros après un tel retraitement.

La seconde tendance structurelle actuellement constatée est un brouillage continu des frontières et du contenu des investissements liés aux activités industrielles. Une première manifestation en est leur extension sectorielle au-delà du périmètre manufacturier traditionnel, dans le champ des services, à la suite du processus d'externalisation constaté au sein des entreprises.

Bien que l'on considère habituellement les services comme des activités à faible investissement, on notera que dans la branche des services aux entreprises, la for-

mation brute de capital fixe s'est élevée en 2009 à 53 milliards d'euros, soit à 18,5 % de la valeur ajoutée, un niveau comparable à celui du monde industriel. Cet effort massif d'investissement est essentiellement concentré dans deux secteurs, celui du conseil et assistance (informatique, ingénierie) et celui des services opérationnels (location sans opérateur mettant de manière temporaire des équipements lourds variés à la disposition des entreprises). Environ 40 % de l'activité de la branche des services aux entreprises provenant d'une demande émanant des secteurs industriels, on mesure à quel point le volume des investissements liés à l'industrie est plus large que ne l'évaluent les classifications statistiques en usage.

La seconde évolution majeure concerne la nature des investissements, avec un poids croissant des investissements immatériels, qui dépassent désormais les investissements corporels classiques. Ces nouveaux investissements industriels jouant un rôle décisif dans la compétitivité de l'offre des entreprises se déploient dans deux domaines, de façon comparable (20 milliards d'euros chacun) : la R&D et la mise en marché des produits (publicité, *design*, *marketing*).

Quelles leçons pouvons-nous tirer de ces évolutions en cours, pour l'avenir des investissements industriels ? Le premier processus mis en évidence a plusieurs conséquences importantes : le vieillissement de l'appareil productif, un déficit croissant d'efficacité et d'innovation par rapport aux concurrents et, surtout, un effort financier encore plus considérable à consentir dans le futur pour rattraper ces handicaps.

Compte tenu de l'intensité de la concurrence désormais mondiale, des difficultés persistantes rencontrées par les entreprises dans leur recherche de crédits et de montants en jeu qui ne cessent d'augmenter, une inversion de tendance spectaculaire est peu probable à court ou moyen terme. Ce diagnostic agrégé pourra cependant être infirmé pour certains secteurs particuliers ou pour des groupes d'entreprises bénéficiant de perspectives prometteuses et pouvant tirer profit des très bas taux d'intérêt à long terme, cela, au prix d'une forte concentration et spécialisation de l'investissement industriel.

La seconde tendance identifiée (fractionnement sectoriel de l'investissement industriel et poids croissant de l'immatériel) devrait, pour sa part, logiquement se prolonger (voire s'intensifier) sous le double effet de la diffusion accrue des technologies numériques et d'une imbrication croissante entre biens et services, en particulier dans ces domaines prometteurs que sont l'environnement, la santé ou l'énergie.

Une seconde approche de la prospective des investissements industriels consiste à partir des caractéristiques anticipées de l'industrie future pour en déduire les besoins, les formes et les lieux privilégiés d'investissement. On proposera de l'organiser autour de trois grandes variables explicatives : la nature des futures activités industrielles de croissance, les acteurs et le degré possible de différenciation territoriale.

Un paramètre essentiel pour analyser les futures opportunités industrielles dans notre pays est la notion de frontière technologique, qui regroupe, pour chaque catégorie de biens ou de services, les meilleures technologies et configurations existantes.

L'Europe et la France se situent depuis quelque temps déjà sur cette frontière technologique. Contrairement aux pays émergents, qui se lancent dans une stratégie de rattrapage visant à produire et commercialiser des biens déjà existants, tout l'enjeu consiste ici à inventer, à mettre au point, à valider et à faire diffuser des offres radicalement nouvelles. Il s'agit donc largement d'un processus d'expérimentation, de tâtonnement, de bouillonnement créatif, avec d'inévitables redondances, gaspillages ou échecs.

Plusieurs demandes économiques et sociales nouvelles offrent un point d'appui pour développer ces nouvelles activités industrielles : l'environnement, la santé, les loisirs culturels... Dans tous ces cas, il n'y a pas de solution technologique, de format de bien ou de service, d'organisation productive et de modèle économique qui s'imposeraient spontanément, mais, au contraire, de multiples possibilités s'offrent.

Dans cet univers d'expérimentation et de variété, les investissements dans la R&D, dans la production et dans la commercialisation seront vraisemblablement plus fragmentés, de plus petite taille et d'une durée de vie plus courte qu'aujourd'hui. Ce contexte spécifique offre une première opportunité de positionnements géographiques différenciés entre territoires pour l'accueil, la conduite et la consolidation d'investissements industriels.

Il faut ensuite s'interroger sur le possible visage futur de la structure industrielle de notre pays. Celle-ci se caractérise aujourd'hui par un petit nombre de très grandes entreprises, une quasi-absence, désormais criante, d'entreprises intermédiaires et de nombreuses PME et TPE. En 2008, seulement 4 % des entreprises industrielles ont plus de cinquante salariés, 82 % en ont moins de dix, et 14 % en ont entre dix et quarante-neuf. Ce vaste tissu méconnu de PME (souvent familiales et dirigées par leurs propriétaires fondateurs) est clairement menacé, sur le court terme, par la consolidation internationale accélérée de grandes firmes globales (y compris d'origine domestique), par le départ à la retraite prochain de nombreux dirigeants-actionnaires principaux et par l'effort financier croissant d'investissement et de R&D requis pour rester compétitif.

A partir de là, on peut imaginer deux scénarios diamétralement opposés : soit un affaiblissement lent, mais continu, de ce tissu de PME (le paysage industriel conservant sa structure actuelle, mais à une échelle plus réduite ; la large couverture sectorielle et géographique de l'industrie domestique serait ainsi amoindrie mais maintenue) ; soit, dans un second scénario, la concurrence intensifiée et le départ à la retraite massif de dirigeants (ainsi que d'une fraction importante des personnels) pourrait conduire, en l'espace de dix ou quinze ans, à la disparition presque complète de la myriade de

PME et TPE existant actuellement (ne subsisteraient alors que les très grandes firmes globales et un réseau de *start-up* et de jeunes petites entreprises centrées sur l'innovation et en recomposition permanente en matière de produits, d'actifs et de main-d'œuvre).

Dans le premier cas, les formes et la géographie de l'investissement industriel resteraient sensiblement les mêmes qu'aujourd'hui, mais à un niveau bien entendu inférieur et décroissant.

Dans le second cas, on assisterait, à l'opposé, à une reconfiguration complète et très ouverte, à ce stade, des lieux d'investissement privilégiés (concentrés sur les petites firmes innovantes et les grands groupes mondiaux), ainsi que de la nature de ces investissements. Pour apprécier la rupture potentielle, il suffit de rappeler qu'en 2008, 30 % des investissements sont consacrés au renouvellement d'équipements, contre 20 % à leur modernisation et seulement 15 % à l'introduction de nouveaux produits.

La troisième variable à prendre en considération est l'ouverture possible d'un degré territorial de différenciation des investissements industriels. En raison du poids des normes et des standards, des éventuelles réglementations nationales et/ou européennes et de la recherche d'économies d'échelle, cette dimension a été largement absente, dans le passé. Pour un type donné de bien (ou de service), les technologies, les formes d'organisation et les modèles économiques étaient sensiblement les mêmes, quel que soit le lieu d'implantation en France. Mais comme on l'a vu, il n'est pas dit, compte tenu du poids des caractéristiques d'usage et de la variété technologique existante, que dans les secteurs présentant les opportunités de croissance industrielle les plus prometteuses (environnement, santé, culturel numérique), une seule solution s'imposera et dominera le marché.

On peut, au contraire, imaginer qu'à l'issue de la phase d'expérimentation et de validation des offres potentielles, subsisteront plusieurs modèles et configurations. Cette possibilité ouvre un espace potentiel de différenciation territoriale permettant la coexistence, dans un même secteur, d'investissements industriels déconcentrés correspondant à des trajectoires distinctes, avec pour résultat une rupture historique avec la tendance actuelle de très forte polarisation géographique des activités industrielles.

Un paramètre inconnu, de nature politique et institutionnelle, très difficile à anticiper aujourd'hui, jouera un rôle décisif dans le jeu effectif des trois variables brièvement décrites précédemment : le degré d'autonomie des territoires, à l'échelle de la région ou de groupes de régions, leur permettant de jouer un rôle actif dans ces processus, d'élaborer et de mettre en œuvre des stratégies locales avec des moyens qui leur soient propres. Selon l'évolution de l'organisation territoriale, les moyens financiers respectifs des acteurs (locaux et centralisés), la poursuite (ou non) de la dynamique européenne et le bilan des multiples initiatives observables aujourd'hui dans les diverses collectivités territoriales, la

balance penchera vers une réelle autonomie d'action, ou au contraire vers un maintien de l'équilibre actuel, souvent ambigu. Selon les cas, cela conduira également à une situation inédite dans notre histoire industrielle, à savoir une forte concurrence entre territoires en

matière d'investissement industriel, déjà perceptible à travers quelques cas récents, comme Google ou First Solar, mais susceptible de prendre une tout autre ampleur et de constituer de redoutables enjeux de politique publique.

GILLES LE BLANC