

Les fleurons industriels tricolores dans la tourmente

► Areva, Alstom, TGV... Le modèle centralisé n'a pas résisté à la vague de la mondialisation

L'opération vérité sur les difficultés d'Areva a fait plonger de 16 % l'action du groupe public, mercredi 19 novembre.

Autre grande fierté nationale, le TGV se trouve aussi dans la tourmente. « *Peu cohérent* », « *trop cher* », le modèle du tout-TGV est « *à bout de souffle* », selon un rapport rendu le 23 octobre par la Cour des comptes.

Quant à Alstom, le fabricant des TGV et d'une partie des centrales électriques est en passe d'éclater. C'est l'américain General Electric qui va récupérer l'essentiel de ce petit empire. Le reste, cantonné aux transports, demeurera indépendant. Du moins pour le moment.

Nucléaire, TGV, Alstom : serait-ce la fin des fleurons tricolores ? La transformation d'un certain modèle économique, en tous les cas.

De l'après-guerre jusqu'au choc pétrolier de 1974, l'économie française a traversé une période très faste. Un « miracle industriel », marqué par une série de grands projets, dans le nucléaire et le ferroviaire, mais aussi dans le pétrole, le spatial, l'aéronautique ou les télécoms. Avec, à chaque fois, un rôle-clé pour l'Etat. C'est ce que l'économiste Elie Cohen a appelé le « *colbertisme high-tech* ».

Depuis, tout a changé. Le marasme en Europe a assombri l'horizon des entreprises. La France a fait le choix de l'Europe, et ouvert ses frontières.

La désindustrialisation, particulièrement marquée en France, a mis à mal des pans entiers de l'économie, tels que la chimie, le papier ou l'automobile.

Le problème majeur, pourtant, n'est pas que la France perde certains de ses fleurons. C'est surtout qu'elle peine tant à en faire émerger des nouveaux. ■

PLEIN CADRE

La France pleure ses fleurons industriels

Areva, Alstom, Alcatel...
Les champions tricolores sont
à la peine. La mondialisation a mis
à mal un modèle trop centralisé

Quelle chute ! L'opération vérité sur les difficultés d'Areva a fait plonger de 16 % l'action du groupe public, mercredi 19 novembre. En six mois, le titre a perdu 38 %, tandis que son grand client EDF reculait de 20 %. Au total, la valeur boursière des deux champions tricolores du nucléaire a fondu de 13 milliards d'euros en un semestre ravageur, au cours duquel l'Etat a écarté leurs principaux dirigeants.

Autre grande fierté nationale, le TGV se trouve aussi dans la tourmente. « Peu cohérent », « trop cher », le modèle du tout-TGV est « à bout de souffle », selon un rapport rendu le 23 octobre par la Cour des comptes. « On est arrivé à la limite du système », a reconnu la SNCF.

Quant à Alstom, le fabricant des TGV et d'une partie des centrales électriques est en passe d'éclater. Son PDG, Patrick Kron, estimait qu'à rester autonome, l'entreprise avançait dans une voie « risquée et dangereuse ». C'est l'américain General Electric qui va récupérer l'essentiel de ce petit empire, selon l'accord définitif signé le 4 novembre. Le reste, cantonné aux transports, demeurera indépendant. Du moins pour le moment.

« Abandon du colbertisme »

Nucléaire, TGV, Alstom : serait-ce la fin des fleurons tricolores ? La transformation d'un certain modèle économique, en tous les cas. « Les Français gardent une fascination quasi créationniste pour l'Etat stratège, père céleste des champions industriels, analyse Augustin Landier, professeur à l'École d'économie de Toulouse. Aujourd'hui, ils ont l'impression qu'on leur arrache quelque chose de précieux, comme lorsque la décolonisation a privé l'Hexagone des "fleurons de l'empire". Mais au fond, la France vit un changement que connaissent bien d'autres pays, un basculement de l'industrie vers les services et une ouverture internationale qui ne sont pas forcément dramatiques. »

De l'après-guerre jusqu'au choc pétrolier de 1974, l'économie française a traversé une période très faste. Un « miracle industriel », marqué par une série de grands projets, dans le nucléaire et le ferroviaire, mais aussi dans le pétrole, le spatial, l'aéronautique ou les télécoms. Avec, à chaque fois, un rôle-clé pour l'Etat. C'est ce que l'économiste Elie Cohen a appelé le « colbertisme high-tech ». Ses outils ? « La commande publique au service de la formation de champions nationaux, le protectionnisme offensif, les transferts des résultats de la recherche publique, les grands plans nationaux

d'équipement, la connivence entre élites politiques, administratives, industrielles et de gestion », énumère M. Cohen dans son livre *Le Décrochage industriel* (Fayard, 440 pages, 24 euros), écrit avec Pierre-André Buigues.

Ce modèle, marqué par l'essor d'EDF, Elf-Aquitaine, Aérospatiale, etc., a fait des étincelles grâce à une conjoncture porteuse et dans le cadre d'une économie nationale encore assez fermée.

Depuis, tout a changé. Le marasme en Europe a assombri l'horizon des entreprises, surtout depuis la crise de 2008-2009. La France a fait le choix de l'Europe, et ouvert ses frontières à tous les concurrents. Elle a privatisé nombre de ses entreprises vedettes. La politique économique, enfin, est devenue brouillonne, contradictoire, et elle a laissé filer les coûts de production. « La France a abandonné le colbertisme qui était au cœur de sa stratégie industrielle sans le remplacer par rien », résume M. Cohen.

Le résultat est là. La désindustrialisation, particulièrement marquée en France, a mis à mal des pans entiers de l'économie, tels que la chimie, le papier ou l'automobile. Leurs anciennes gloires, comme ArjoWiggins ou PSA, ont souffert. L'agroalimentaire a perdu, lui aussi, de sa com-

pétitivité, surtout dans les produits de bas ou milieu de gamme. La recherche sur les nouvelles molécules, nerf de la guerre dans la pharmacie, a sombré. Et les champions nationaux dans leur ensemble connaissent une profonde remise en cause.

« Le temps est révolu où l'Etat pouvait jouer les chefs d'orchestre dans les filières, en organisant des binômes comme EDF-Areva, SNCF-Alstom ou France Télécom-Alcatel, souligne Matthieu Courtecuisse, patron du cabinet de conseil Sia Partners. Aujourd'hui, EDF ne peut plus travailler avec un seul grand partenaire. Dans chaque pays, le groupe doit trouver des alliés locaux s'il veut gagner. » Et l'Etat n'a plus forcément son mot à dire.

Dans ce grand chamboulement, la France conserve deux grands points forts : le luxe et les cosmétiques d'un côté (LVMH, L'Oréal, etc.), l'aéronautique de l'autre. Deux métiers porteurs qui rapportent de précieuses devises. *« L'aéronautique est restée une filière très imbriquée, relève M. Courtecuisse. Mais elle risque de connaître les mêmes bouleversements que l'énergie ou les télécoms. »*

Le problème majeur, pourtant, n'est pas que la France perde certains de ses fleurons. C'est surtout qu'elle peine tant à en faire émerger de nouveaux. En particulier dans la high-tech et le numérique. Dassault Systèmes, Gemalto ou le nouveau venu BlaBlaCar sont certes des succès. Mais ils pèsent encore beaucoup, beaucoup moins que Google, Apple ou Facebook. ■

DENIS COSNARD

Le problème n'est pas que le pays perde certains champions. C'est qu'il peine à en faire émerger de nouveaux

La France conserve deux points forts : les cosmétiques et le luxe d'un côté, l'aéronautique de l'autre

Image non disponible.
Restriction de l'éditeur

L'annonce, mercredi, d'un retard sur le chantier du réacteur EPR de Flamanville (Manche) a fait trébucher EDF en Bourse. H.TRIBALLEAU/AFP

Le nucléaire pénalisé par son coût

Areva a du mal à vendre son EPR, le réacteur nucléaire de troisième génération. Luc Oursel, le président du directoire, s'était fixé un objectif ambitieux d'ici à 2016 – dix tranches – et comptait sur l'Inde et deux commandes supplémentaires de l'électricien chinois CGN.

A ce jour, il n'y en a que quatre en construction : un à Flamanville en France, un en Finlande et deux en Chine. Deux autres seront construits par EDF en Grande-Bretagne, et Areva attend toujours des réponses pour deux réacteurs supplémentaires sur le site de Taishan, dans la province du Shandong en Chine, et deux en Inde.

Ce réacteur est certes réputé plus sûr que les centrales existantes, plus économe en combustible. Il produit aussi moins de déchets hautement radioactifs. Mais son coût – plus de 8,5 milliards d'euros, si l'on se réfère aux chantiers français et finlandais – est dissuasif. Les dirigeants d'EDF ont annoncé, en février, travailler sur un nouveau design de l'EPR qui le rendrait plus compétitif face à la concurrence américaine, japonaise, coréenne, russe et demain chinoise. Et qui serait compatible avec l'agenda saoudien.

L'Arabie saoudite est, en effet, le nouvel horizon pour EDF et Areva : son programme nucléaire pourrait prévoir jusqu'à seize réacteurs. Et l'intérêt manifesté par Saudi Electricity Co pour une participation minoritaire dans le projet de construction des deux EPR britanniques montre que le produit français a ses chances. ■

Trop cher, le TGV ne fait plus rêver

Longtemps un succès, le TGV est entré récemment dans une zone de turbulences. Le 25 octobre, la Cour des comptes a publié un rapport qui souligne « les limites de sa réussite » et dénonce son coût et les lancements irrationnels de nouvelles lignes. Depuis 1981, la France s'est couverte d'un coûteux réseau de 2 000 km, qui sera étendu de 700 km supplémentaires en 2017 avec l'ouverture de quatre nouvelles lignes. Problème, malgré l'augmentation des tarifs, les marges de la SNCF se sont effondrées de 60 % depuis le tournant des années 2000... Désormais, la SNCF ne peut faire tourner à elle seule les usines d'Alstom, qui produit le TGV.

Longtemps, la France a pensé que la survie du TGV passerait par l'étranger. Dans un premier temps, cela a réussi. L'Espagne, la Corée du Sud et plus récemment le Maroc ont acheté la technologie française. Mais les deux premiers cités sont entre-temps devenus des concurrents de la France sur le petit marché mondial de la grande vitesse. Ce sont les entreprises espagnoles qui ont infligé en 2011 une défaite cinglante à la Maison France pour la fourniture de la ligne à grande vitesse en Arabie saoudite. Et désormais, la Chine émerge. Avec 18 000 km de lignes à grande vitesse existantes ou en construction, le pays s'est doté d'un savoir-faire qu'il cherche aussi à exporter. Le 3 novembre, le pays a été sélectionné pour construire la première ligne à grande vitesse mexicaine. Une banque chinoise finance le projet à 85 %. ■

L'agroalimentaire, un point fort menacé

La France a retrouvé, en 2014, son titre de premier producteur de vin de la planète. Sachant qu'elle est aussi championne du monde de leur valorisation, les vins et spiritueux, fleurons de l'agroalimentaire français, continuent à être l'un des moteurs des exportations hexagonales avec un total de 11,12 milliards d'euros. Avec un solde net de 9,5 milliards, c'est le deuxième poste excédentaire de la balance commerciale derrière l'aéronautique. Les céréales et le lait forment avec le vin le trio de tête des exportations françaises.

Ce succès doit beaucoup à une approche inspirée du luxe avec crus, appellations et alcools précieux comme le cognac. Mais il ne reflète pas la santé de l'ensemble de l'agroalimentaire français, aux situations très contrastées. La crise, qui a secoué le secteur de la volaille et du porc en Bretagne, a prouvé que le modèle productiviste français, né dans les années 1960 alors que l'agriculture misait sur le tout chimique, est le plus touché par la pression concurrentielle.

Le secteur de la viande a vu apparaître des géants mondiaux qui bénéficient d'économie d'échelle et de moindres coûts salariaux. La concurrence vient aussi du Brésil, des Etats-Unis ou de la Chine, aussi bien que de l'Allemagne. Résultat, la France a perdu sa place de deuxième exportateur alimentaire mondial et a été rétrogradée en 2013 au cinquième rang, devancé désormais par les Etats-Unis, l'Allemagne, les Pays-Bas et le Brésil. ■

Le BTP a perdu de sa superbe

Longtemps incontournables dès qu'une tour ou un pont était mis en chantier, les géants français du BTP ont perdu de leur superbe.

Si Vinci et Bouygues font toujours partie du top 10 mondial, les deux entreprises sont désormais talonnées, voire dépassées, par certains de leurs concurrents étrangers : entre 1999 et 2012, la part du marché mondial du BTP réalisée par les entreprises tricolores est passée de 19,4 % à 13,8 %, tandis que celle des Chinois a triplé pour atteindre 13,6 %.

Pour s'en sortir, les champions tricolores n'ont d'autre choix que de monter en gamme, se spécialisant dans des chantiers de plus en plus complexes, comme ceux des tunnels de métro sous Hongkong, chasse gardée de Bouygues, ou celui du dôme de Tchernobyl, mené en consortium par Vinci et Bouygues.

« Mais cela ne suffira pas, s'inquiète un spécialiste du secteur.

Aujourd'hui, tous les grands cabinets d'ingénierie sont anglo-saxons et leur premier réflexe n'est plus de faire appel aux Français. »

La pression est moins forte chez les géants de l'environnement que sont Veolia et Suez.

Certes, la bataille est parfois rude dans certains pays pour remporter les contrats, « mais aucun concurrent de taille mondiale n'a pour l'instant réussi à émerger », assure Jean-Louis Chaussade, le patron de Suez Environnement, qui s'inquiète néanmoins de voir apparaître en Chine « des concurrents qui ont vocation à devenir mondiaux ». ■

L'aéronautique sur un nuage

Airbus pèse lourd dans la balance commerciale française. En septembre, l'avionneur, basé à Toulouse, a contribué à ramener le déficit à 4,7 milliards d'euros, contre 5 milliards d'euros en août. Ce sont les livraisons d'Airbus, le moment où les clients paient l'intégralité de la facture, qui ont fait pencher, d'un mois sur l'autre, la balance du bon côté. L'avionneur a encaissé près de 2 milliards d'euros en septembre alors qu'il n'avait empoché « que » 1,18 milliard d'euros un mois plus tôt. Au total, Airbus contribue positivement pour plus de 20 milliards d'euros par an au commerce extérieur de la France. Soit la moitié de son chiffre d'affaires annuel.

Lancé en 1970, comme un champion européen pour faire pièce aux industriels américains de l'aéronautique, Airbus fait désormais jeu égal avec son grand rival Boeing. L'avionneur européen a même eu le flair de se développer sur le créneau le plus porteur des avions moyen-courriers. Avec son blockbuster, l'A320, Airbus est le leader avec près de 60 % de parts de marché. Après le moyen-courrier, Airbus veut attaquer Boeing sur le secteur le plus rentable des appareils long-courriers ou l'américain domine. L'avionneur européen a investi 12 milliards d'euros pour développer son gros-porteur A350 dont le premier exemplaire sera livré, comme prévu, le 12 ou le 15 décembre. Sans attendre cette prochaine livraison, le nouvel avion est déjà un succès commercial avec plus de 750 commandes fermes enregistrées à la fin septembre. ■

La carte à puce, une exception française

C'est l'un des rares succès du numérique à la française. Avec 2,4 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, Gemalto joue dans la cour des grands des nouvelles technologies. Sa spécialité : les cartes à puce. Un secteur en pleine croissance dans lequel il revendique 45 % de parts de marché. Et qui, finalement, doit lui aussi beaucoup à l'initiative publique des années 1980 : l'adoption des cartes à puce par France Télécom, puis par les banques...

Issu de la fusion en 2006 des deux leaders français, Gemplus et Axalto, Gemalto est présent sur quatre principaux secteurs d'activité, tous liés à la sécurité des échanges : les télécommunications mobiles (avec notamment les cartes SIM), la banque, les documents sécurisés (comme les passeports biométriques ou les cartes d'accès aux entreprises) et, enfin, les cartes permettant les communications de machine à machine.

Sous la houlette d'Olivier Piou, son PDG depuis sa création, Gemalto a su profiter du déploiement des réseaux de quatrième génération mobile en Asie, aux Etats-Unis et en Europe pour équiper les opérateurs en cartes SIM plus intelligentes. Le NFC (technologie sans contact), qui devrait trouver son essor grâce à son adoption récente par Apple, et sur lequel Gemalto est à la pointe, tirerait les revenus du groupe. Enfin, c'est sur les cartes bancaires à puce et la montée des contraintes en matière de sécurisation des échanges que le groupe mise pour assurer sa croissance. ■