

Les enjeux des industries mécaniques françaises et l'euro méditerranée

Claude CHARRIER

*Fédération des Industries Mécaniques, 39/41 rue Louis Blanc, 92400, Courbevoie
Tél : -0147176085, Fax : -, courriel : ccharrier@fimeca.com.*

Je suis très heureux d'être parmi vous aujourd'hui et d'intervenir dans le cadre de ce colloque Euro-Méditerranée.

J'aborderai successivement dans mon exposé les points suivants :

- la réalité des industries mécaniques françaises aujourd'hui,
- ses grands enjeux et défis,
- les relations avec le monde méditerranéen et en particulier avec les pays du Maghreb,
- les pistes de développement.

Le périmètre des industries mécaniques est celui de :

- la transformation et le travail des métaux,
- la fabrication de machines et d'équipements mécaniques,
- la fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie.

C'est un peu plus de 11 000 entreprises, en ne prenant en considération que celles qui emploient 10 salariés et plus, composées à 95 % de PME (c'est-à-dire des entreprises employant moins de 250 personnes), pour une production nationale de 115 Mds € en 2008, ce qui place la France au niveau de l'Italie et de la Chine, soit au 4^{ème} ou 5^{ème} rang mondial.

Notre industrie a d'ailleurs connu une croissance soutenue, ininterrompue depuis 2003, de l'ordre de 4 % par an, dépassant ainsi largement la croissance du PIB français, et s'inscrivant dans cette période de forte croissance de l'économie mondiale.

La mécanique française est le 1^{er} employeur industriel en France : 690 000 salariés, soit 20 % des effectifs de l'industrie nationale, effectifs stables sur la période 2003-2008, ce qui témoigne des gains de productivité réalisés, alors que le chiffre d'affaires a cru de 25 % sur cette même période.

Les exportations se sont élevées en 2008 à 47,5 Mds €, là aussi en croissance par rapport aux années précédentes, plaçant la France au 6^{ème} rang mondial des exportateurs, loin derrière l'Allemagne, puis les États-Unis, le Japon, l'Italie et la Chine (dont la percée est particulièrement spectaculaire).

Le marché communautaire absorbe 60 % de nos exportations, alors que l'Asie ne représente que 10 % de nos débouchés, ce qui illustre bien une certaine faiblesse à l'international par rapport aux résultats de l'Allemagne et de l'Italie.

La crise mondiale que nous vivons depuis maintenant un an a impacté l'ensemble ou presque des industries mécaniques, à l'exception de quelques filières dans laquelle la France jouit d'une position forte (énergie, matériel de transports ferroviaire et aérien, médical, agroalimentaire ...) et pour lesquelles la demande mondiale n'a pas montré de signes de ralentissement.

En revanche, l'arrêt brutal en France et à l'international de l'investissement dans l'ensemble des secteurs clients de la mécanique, à l'exception de ceux cités, a durement frappé les entreprises ressortissantes des biens d'équipement en particulier. Ceci n'est pas vrai uniquement pour la mécanique française, mais aussi pour l'ensemble des grandes nations productrices de biens d'équipement.

Après un recul de l'activité de près de 15 % sur le 1er trimestre 2009 par rapport à 2008, un redressement devrait s'opérer au fil des mois pour terminer l'année sur un recul de l'ordre de 8 à 10 %.

D'une façon générale, les entreprises mécaniciennes françaises qui sont des PME, très largement patrimoniales, se sont adaptées rapidement à des chutes d'activité parfois sévères.

Les entreprises mécaniciennes françaises vivent pleinement, et tous les jours, la mondialisation, avec les opportunités et les menaces qui caractérisent cette réalité du monde d'aujourd'hui et de demain.

Si l'on fait abstraction de la crise actuelle, et si l'on se projette à 10 ans, je pense que l'on peut être raisonnablement optimiste sur les opportunités offertes aux entreprises mécaniciennes. La satisfaction des besoins sociétaux fondamentaux (eau, énergie, déplacements, alimentation, santé, ...) d'une population mondiale en forte croissance, va nécessiter un accroissement considérable des infrastructures routières, ferroviaires, énergies, traitement de l'eau, ainsi qu'une demande en forte croissance des biens et services de toutes natures.

Par ailleurs, l'économie mondiale va vivre de plus en plus sous la contrainte toujours plus forte de la raréfaction des matières premières, énergétiques et autres et devoir s'approprier pleinement les obligations liées au développement durable.

Nous savons tous que les industries mécaniques seront les pourvoyeurs essentiels des solutions techniques qui permettront de satisfaire la demande et les nouvelles exigences associées au développement durable, en particulier dans le domaine de la réduction des consommations d'énergie, de la maîtrise des rejets, de substitution de nouveaux matériaux, d'optimisation des process industriels, de l'éco-conception.

Ce sont des défis importants, sur lesquels travaillent déjà les entreprises et la communauté scientifique et technique, mais aussi de réelles opportunités de développement pour les entreprises de la mécanique.

Pour autant, les mécaniciens français devront faire face à une concurrence internationale de plus en plus forte et qui ne se limitera pas aux concurrents traditionnels européens, japonais ou américains, mais chinois, coréens et demain sans doute indiens et brésiliens.

L'enjeu pour la France et les entreprises mécaniciennes est bien de conserver sa place, voire même de gagner des parts de marché sur un marché mondial en développement mais beaucoup plus concurrentiel.

Cela passera par la capacité de développer des produits nouveaux, l'internationalisation accrue de l'ensemble des entreprises pour se porter et s'ancrer davantage dans les marchés mais aussi, pour que tout ceci soit possible, attirer les compétences et les talents dans les entreprises de la mécanique.

Outre les dispositifs existants aujourd'hui, pôles de compétitivité, centres de recherche publics et privés, Ubifrance, susceptibles de soutenir les entreprises dans cette stratégie, les entreprises vont devoir mobiliser des ressources financières significatives pour faire face à ces enjeux.

En auront-elles la capacité ?

95 % des entreprises de la mécanique sont des PME, qui souffrent pour la plupart de fonds propres insuffisants.

Les initiatives prises en France récemment en matière de soutien financier aux entreprises à travers le FSI, OSEO, ... devront être amplifiées si l'on veut que les entreprises françaises restent dans la course au plan mondial.

Ceci étant, notre industrie a su faire preuve d'une réelle capacité de rebond en s'adaptant aux chocs multiples des 30 dernières années (chocs pétroliers, globalisation, innovations technologiques, parités monétaires ...).

L'internationalisation est un enjeu majeur.

Quelle est la place de l'espace méditerranéen pour la mécanique française ?

L'espace méditerranéen, en considérant strictement les pays riverains, est un enjeu important pour la mécanique française : c'est 20 % de ses exportations.

C'est un ensemble très hétérogène.

L'Italie et l'Espagne comptent pour beaucoup.

L'Italie est le deuxième partenaire de la France (après l'Allemagne), les échanges se sont élevés à plus de 10 Mds € en 2008, pays avec lequel nous enregistrons un très lourd déficit en particulier dans le domaine des biens d'équipement.

L'Espagne est le quatrième partenaire commercial de la France, pays avec lequel nous enregistrons en revanche un large excédent.

Les autres pays partenaires significatifs de la zone sont la Turquie, exports de 700 M € et les trois pays du Maghreb, Algérie, Maroc, et Tunisie, pays avec lesquels le montant total des exportations s'est élevé à en 2008 à 2 Mds €, respectivement pour 1 Md €, 600 M€ et 400 M€. C'est donc très significatif.

Je souhaite m'attarder maintenant sur ces 3 pays

La coopération entre la France et ces 3 pays est ancienne, forte, continue, et les industries mécaniques n'y échappent pas.

Notre organisation professionnelle y est très active, en particulier à travers le CETIM (j'y reviendrai dans un instant) et nos correspondants permanents implantés localement, dans chacun des ces 3 pays et qui ont pour vocation de favoriser les relations commerciales entre les industriels français et les partenaires locaux.

Il est évident que les entreprises françaises bénéficient d'un contexte qui leur est favorable :

- la langue,
- la connaissance mutuelle, ancienne,
- l'implantation de nombreuses entreprises françaises,
- la coopération technique et universitaire,
- la proximité géographique

Ce sont des atouts exceptionnels !

Les correspondants locaux de la FIM identifient les secteurs en développement et les grands projets, ils sont d'ailleurs en contact permanent avec les professions affiliées à la Fédération et les alimentent ainsi sur les opportunités offertes dans leur domaine.

Cela peut déboucher aussi sur l'organisation de missions qui vont mettre en contact les donneurs d'ordre locaux avec des industriels français.

Ainsi, au cours des 2 dernières années, la FIM a organisé des missions d'industriels français au Maroc, sur les filières automobile, aéronautique, maintenance ferroviaire, pharmacie et cosmétiques et tout prochainement une mission « phosphates » avec l'Office Chérifien des Phosphates.

En Algérie, nous avons conduit deux missions dans le secteur agroalimentaire, une en pharmacie et une prochaine avec Sonatrach.

En Tunisie, deux missions : une sur la pharmacie et l'autre sur la sous-traitance mécanique.

Ce sont autant d'opportunités de mises en contact.

Nous observons que les projets abondent dans les 3 pays, en particulier dans le domaine des infrastructures, chemins de fer, transports publics, BTP, mais pas seulement.

Le Maroc et la Tunisie développent en particulier des politiques de filières industrielles, capables de produire des produits finis en maîtrisant toutes les fonctions : études, fabrication, ...

Ces filières s'organisent autour de pôles géographiques au Maroc :

- Casablanca pour l'aéronautique,
 - Tanger pour l'automobile,
 - Mohammedia pour l'électronique,
- avec une volonté exportatrice affirmée.

Ces stratégies, en particulier pour l'automobile et l'aéronautique, s'appuient sur des coopérations étroites avec des groupes français, Renault et Safran, ce qui facilite ensuite l'implantation locale de PME.

La Tunisie privilégie aussi la filière aéronautique avec la création en 2006 du GITAS, qui réunit une vingtaine d'entreprises.

De nombreuses entreprises françaises se sont implantées localement, dans le traitement des métaux, la chaudronnerie, mais aussi des équipementiers automobiles, dans une optique d'exportation en France et en Europe.

L'émergence des compétences, de savoir-faire et d'un tissu d'industriels dans la mécanique, sous-traitants dans l'usinage et le décolletage, créent les conditions favorables à la poursuite de l'implantation d'entreprises françaises, à la fois pour servir les marchés locaux et l'export.

Les exportations vers la France, dans le périmètre de la mécanique, se sont élevées à 59 et 154 M€, respectivement pour le Maroc et la Tunisie. Le mouvement est bien enclenché.

La coopération est donc forte avec les 3 pays de Maghreb et rien ne laisse présager un quelconque changement.

La relation avec l'Algérie est contrastée, c'est à la fois le premier partenaire en volume, en achats et en même temps il est plus difficile de s'y installer, les dernières lois sur l'investissement n'allant pas dans le sens d'un assouplissement.

Le secteur public reste très important ; le secteur privé se développe relativement timidement.

Le développement des entreprises françaises au Maghreb a été facilité et soutenu par l'action locale du CETIM, action qui va bien au-delà du seul soutien aux entreprises françaises mais qui s'inscrit dans une coopération bilatérale plus large.

Le CETIM est actif au Maroc depuis plus de dix ans au titre de la coopération bilatérale.

Dans ce cadre, le centre a soutenu la mise en place de différents dispositifs d'appui au développement industriel local et à la diffusion des technologies françaises en mécanique.

Quelques exemples :

- l'appui à la mise en place du réseau PCQ (plan qualité) dédié à l'amélioration de la qualité des PMI marocaines,
- la création de la COMEND à l'image de la COFREND en France et la promotion du CODAP,
- à la demande des pouvoirs publics des deux pays, le CETIM a activement participé à la définition des centres techniques marocains, en particulier du CERIMME en partenariat avec la FIMME.
- des partenariats ont été tissés de longue date avec les grandes universités et écoles d'ingénieurs du Royaume (Université Hassan II, ENST ...).

Le CETIM entretient une convention bilatérale avec son homologue le CERIMME pour continuer son action de transfert et de partenariat dans le cadre des contraintes imposées par l'entrée du Maroc dans l'OMC et les accords de libres échanges avec l'UE.

En décembre 2008, le CETIM a signé sous la houlette des deux ministres chargés de l'industrie, une nouvelle charte de coopération avec trois centres techniques : le CERIMME, le CETIEV et le CTPC dans le but d'assurer une coordination de moyens en vue des grands projets d'investissements sur le Royaume (Renault Tanger, TGV, ...). Cette coordination doit répondre tant à l'appui technique d'entreprises marocaines que françaises souhaitant s'impliquer dans le cadre de ces grands projets.

Fin 2007, le CETIM a ouvert une implantation sur Casablanca (CMD). Cette filiale a pour but de développer les prestations de services du CETIM sur place, notamment dans les domaines du testing aéronautique. Elle déploie par ailleurs son offre de haute technologie (CND, vibration, ADE,..) vers les grands offices marocains (ONCF, ONE, OCP, SNDP,...). Le CA de la filiale devrait atteindre 1,5M€ en 2009. CMD est membre et animateur du GIMAS qui regroupe les entreprises installées au Maroc dans le secteur aéronautique (majoritairement françaises). Dans ce cadre, elle suit de près les initiatives franco-marocaines lancées dans le domaine de la formation et notamment la création de l'IMA (Institut de Formation de l'Aéronautique / coopération UIMM, GIMAS).

Tunisie :

Comme au Maroc, le CETIM est historiquement partenaire des industries mécaniques tunisiennes.

Il a conduit de nombreuses actions dans le cadre de la coopération bilatérale :

- la création de la COTEND à l'image de la COFREND en France et la promotion du CODAP,
- l'appui à la création du CETIME son homologue local (110 personnes, 25 ans),
- la mise en place de formations technologiques dans les domaines de la métallurgie, des CND, de l'analyse de défaillance,...

Depuis son origine, le CETIME est partenaire du CETIM dans le cadre d'une convention bilatérale cosignée par les deux ministres de tutelle.

Le CETIM participe chaque année à des manifestations techniques locales afin de promouvoir au travers de son savoir-faire les technologies françaises en mécaniques.

Le CETIM intervient depuis de nombreuses années auprès d'entreprises tunisiennes et vend son savoir-faire notamment dans le domaine des appareils à pression.

Elle est à l'origine des premières utilisations sur place des techniques d'instrumentation par émission acoustique de sphères de gaz liquéfiée (SNDP-Rades).

Fin 2008, le CETIM a ouvert une implantation locale (CIES). Cette filiale établie en partenariat avec TIC (société d'ingénierie et d'inspection) a pour but de développer les prestations de services du CETIM, notamment dans les domaines de l'énergie, sur la Tunisie et sur l'ensemble des pays de la zone (Algérie, Maroc, Lybie, Égypte, Jordanie).

Au travers de sa filiale tunisienne (CIES), le CETIM répond actuellement à des appels d'offre internationaux lancés par les grandes entreprises du pays.

Algérie :

Le CETIM a été très souvent sollicité pour accompagner le ministère algérien de l'industrie dans une démarche Centre technique. A ce jour, rien n'aboutit, faute de volonté politique claire. L'UPIAM, association représentant une partie des entreprises mécaniciennes algériennes (tissu de sous-traitants de l'automobile) a tenté de jouer un rôle actif à plusieurs reprises afin de nous entraîner sur ce dossier, sans plus d'avancée concrète.

Le CETIM est présent en Algérie sur le terrain des affaires, notamment à la SONATRACH où elle réalise des interventions techniques sur plusieurs sites.

Que penser aujourd'hui de l'Union pour la Méditerranée ?

En 2008 l'UPM affichait 6 projets prioritaires, la dépollution, les routes maritimes, la protection civile, les énergies alternatives, l'éducation, le soutien aux entreprises.

Un an plus tard, certains, comme les routes maritimes, peinent à se concrétiser.

D'autres, comme l'énergie solaire ou la protection civile, ont pris de l'élan.

L'UPM a ainsi pris sous son aile un ambitieux projet allemand d'énergie solaire visant à importer en Europe de l'énergie produite au Sahara. Relevant du paquet climat-énergie de l'Europe, il commence à réunir des financements et il s'agit d'un projet à très long terme.

On mesure bien les difficultés de mise en place effective de cette organisation très ambitieuse, très politique, et dont les instances de gouvernance ne sont toujours pas désignées.

L'impression qui domine sur cette Union est que la politique française et européenne vis-à-vis des pays méditerranéens membres l'emporte sur les projets concrets et les relations commerciales à faciliter au sein de la zone.

Nos organisations professionnelles et patronales considèrent comme prioritaire l'instauration d'une vaste zone de libre-échange entre tous les pays membres de l'Union, qui était initialement prévue pour 2010.

Mais qu'en sera-t-il réellement ?

Cette zone de libre-échange est l'étape première pour le développement des affaires rive Sud / rive Nord de la Méditerranée.

Il faut aussi en parallèle amplifier les programmes MEDA européens existants pour accélérer les réformes de structure et la création des infrastructures, facteurs de création d'emplois à court terme et fondation de la croissance future.