

5 / Le tissu productif en France

Hervé Péléraux et Mathieu Plane

Au fil du temps, la structure productive de la France s'est transformée, l'industrie lourde héritée des Trente Glorieuses laissant place aux services et aux industries de plus haute technologie. Les mutations se sont accélérées avec les deux chocs pétroliers des années 1970, mais ces ajustements ont été douloureux, avec la disparition de pans entiers de l'industrie, des délocalisations d'établissements et l'amputation de bassins d'emploi. La France reste une zone attractive pour les investisseurs étrangers, comme en témoignent de nombreux indicateurs : avec un territoire au centre de l'Europe, son économie repose sur des infrastructures de qualité ainsi qu'un haut niveau de productivité et de qualification de sa main-d'œuvre. Cependant, au cours des années 2000, d'abord sous la pression des politiques de désinflation compétitive menées initialement en Allemagne puis dans de nombreux pays européens, d'un euro fort et d'une concurrence accrue des pays émergents, le pays a perdu des parts de marché et a vu son excédent commercial se transformer en déficit. Au tournant de 2010, les parts de marché de la France ont stoppé leur chute mais n'ont pas marqué de nette amélioration malgré le tournant vers une politique d'offre avec une forte baisse de la fiscalité des entreprises depuis 2013, la dépréciation de l'euro et la mise en place de réformes structurelles. Avec la crise Covid et énergétique, les parts de marché de la France ont connu une forte dégradation et n'ont toujours pas retrouvé leur niveau d'avant la crise.

Depuis 2015, le taux d'investissement des entreprises s'est nettement redressé et a atteint un niveau supérieur au pic de début 2008 malgré la crise sanitaire. Cette augmentation est tirée par les investissements en services et R&D, les entreprises ayant accéléré

leur transformation numérique avec les mutations en cours de l'organisation du travail et les nouveaux modes de consommation.

La mutation industrielle du système productif

La crise mondiale qui s'est ouverte au moment du premier choc pétrolier en 1973 a affecté la France et particulièrement son industrie. Elle a connu une crise de grande ampleur qui a modifié en profondeur son système productif. Le tournant a été brutal : alors que la valeur ajoutée industrielle avait progressé à un rythme moyen de plus de 6 % entre 1950 et 1974, elle a reculé de près de 3 % en 1975, brisant l'élan des Trente Glorieuses.

La mutation industrielle s'est accélérée au cours des années 1980 après le deuxième choc pétrolier. La hausse du prix du pétrole, couplée à la montée du dollar et à l'indexation des salaires sur les prix, a fortement accru les coûts de production dans l'industrie et a profondément détérioré les marges des entreprises, alors que, dans le même temps, la concurrence des pays émergents s'intensifiait. Des secteurs entiers de l'industrie française ont été touchés, notamment la sidérurgie et le textile, ou ont connu des restructurations profondes, comme l'automobile. Parallèlement, l'État s'est désengagé des activités productives à partir de 1986 en privatisant progressivement les entreprises publiques créées depuis la Libération et lors de l'arrivée de la gauche au pouvoir en 1981.

Entre 1978 et 2022, la part de l'industrie dans la valeur ajoutée marchande a diminué de 13 points, atteignant 17 % en 2022. Dans le même temps, l'industrie a détruit 2,4 millions d'emplois, réduisant ses effectifs de 45 %. Outre les pertes entraînées par les délocalisations, une partie des emplois de l'industrie (liés aux activités juridiques ou financières, à l'informatique, à la publicité, à l'entretien, à la sécurité) ont été externalisés vers le secteur des services aux entreprises. Par ailleurs, en raison d'une intensité capitalistique plus élevée, les gains de productivité sont plus dynamiques dans l'industrie que dans les services, ce qui conduit à substituer l'emploi tertiaire à l'emploi manufacturier. Étant moins soumis à la concurrence internationale et à la hausse des prix du pétrole, les services ont pris le pas sur l'industrie, profitant de plus de l'accroissement tendanciel de la part de la consommation de services dans la consommation des ménages,

phénomène commun à tous les pays qui ont des niveaux de vie élevés¹.

La part des services marchands dans la valeur ajoutée marchande est passée de 55 % en 1978 à 73 % en 2022 et leur nombre d'emplois a quasiment doublé sur cette période, augmentant de 7,6 millions. La branche qui profite le plus de cette expansion en termes d'emplois est celle des « activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien » qui a créé 3,4 millions d'emplois de 1978 à 2022, soit une hausse de 240 %, sous l'effet du recentrage des entreprises industrielles sur leur cœur de métier.

La récession qui s'est enclenchée en 2008 a particulièrement touché l'industrie, secteur très exposé aux fluctuations du commerce mondial. L'industrie a connu sa pire chute d'activité depuis la Seconde Guerre mondiale, perdant près de 10 % de sa valeur ajoutée au cours des années 2008-2009. Malgré un vig rebond en 2010 et en 2011, la valeur ajoutée industrielle n'a retrouvé son niveau d'avant la crise qu'en 2018 alors que le produit intérieur brut (PIB) était supérieur de 10 %. À noter cependant que, depuis 2018, l'industrie recrée des emplois, ce qui n'était pas arrivé depuis le début des années 2000. La crise de la Covid-19 en 2020 et la crise énergétique démarrée à la mi-2021 ont fortement impacté le tissu productif et, plus de trois ans après le début de la crise sanitaire, la situation sectorielle est très hétérogène, avec des branches qui, au début de 2023, affichent des niveaux d'activité très supérieurs à ceux de la fin 2019 (information-communication, notamment), et d'autres qui sont loin d'avoir récupéré, comme la fabrication de matériels de transport. À plus long terme, l'impact durable de la crise sur le tourisme international et l'émergence de nouveaux comportements de consommation, couplés à l'enjeu de relocalisation industrielle et à l'accélération de la transition énergétique, sont susceptibles de modifier en profondeur la composition sectorielle du tissu productif français.

À ce propos, le récent rapport sur les incidences économiques de l'action pour le climat [Pisani-Ferry et Mahfouz, 2023] parle d'une « mutation d'ampleur comparable à une révolution industrielle, mais plus rapide et orientée par les choix publics ». Pour atteindre l'objectif 2030 « Fit for 55 » d'environ 35 % de

¹ Pour plus de détails sur les raisons des pertes d'emplois industriels, voir première partie, chapitre 4.

réduction de CO₂ en dix ans, l'investissement supplémentaire requis serait de 66 milliards par an, dirigés vers les secteurs du bâtiment, de l'énergie, de l'industrie, des transports et de l'agriculture.

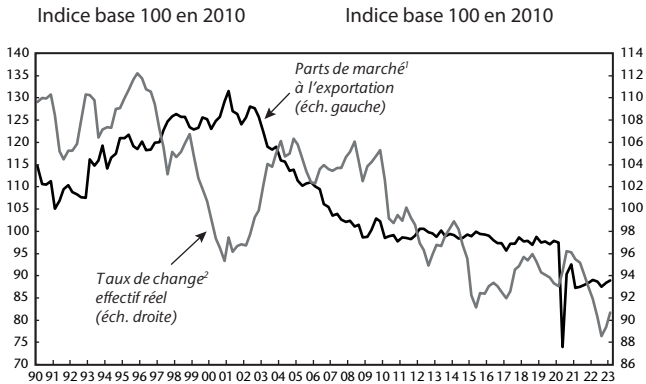
La compétitivité et l'attractivité de la France

Mesurer la compétitivité et l'attractivité d'un pays n'est pas aisé. Les résultats sont en effet très différents d'une étude à l'autre. Pour ne citer que le baromètre d'attractivité le plus médiatisé qui est celui d'Ernst & Young, la France est, avec 1 259 projets annoncés en 2022, classée au premier rang européen de l'accueil des investissements étrangers pour la quatrième année consécutive. Toutefois, il serait réducteur de s'arrêter à cette seule étude et d'en déduire que l'économie française est compétitive.

Si l'on analyse un indicateur pertinent de la compétitivité que sont les parts de marché des exportations françaises dans le commerce mondial, le constat est différent et appelle un regard historique sur son évolution. Entre 1990 et 2001, la France a amélioré ses parts de marché dans le commerce mondial, malgré une évolution tendancielle du taux de change défavorable. Elle figurait parmi les pays qui, par la désinflation et la modération salariale, avaient réduit leurs coûts salariaux unitaires, davantage que l'Allemagne ou les pays anglo-saxons notamment (graphique 1).

Depuis 2001, la France a connu une lourde chute de ses parts de marché, pour trois raisons. D'abord, l'appréciation du taux de change effectif réel de la France (valeur réelle par rapport à un panier de monnaies) a pénalisé la compétitivité-prix des exportations françaises. Ensuite, l'engagement d'une politique de réduction de ses coûts de production par l'Allemagne a affecté la position concurrentielle de la France. Cette politique menée depuis le début des années 2000, visant à améliorer sa compétitivité-prix grâce à la modération salariale et à la délocalisation des segments les moins productifs de sa chaîne de production, lui a permis de gagner des parts de marché dans la zone euro au détriment de ses partenaires, dont la France. À cela s'ajoutent, depuis la crise des dettes souveraines au début des années 2010, les politiques de désinflation salariale menées dans les pays du sud de la zone euro qui ont pesé sur la compétitivité de la France. Enfin, l'émergence des BRICS (Brésil, Russie, Inde,

Graphique 1. Parts de marché et taux de change effectif réel



1. Rapport des exportations françaises à la demande adressée en biens et services à la France en volume.

2. Une hausse du taux de change réel correspond à une appréciation (et inversement).

Sources : OCDE, principaux indicateurs économiques, estimations OFCE.

Chine et Afrique du Sud) sur la scène internationale et l'entrée de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001 se sont faites au détriment des pays traditionnellement industriels comme les États-Unis, le Japon ou l'Europe.

Les pertes de parts de marché de la France sur la période 2000-2007 seraient dues à la compétitivité-prix, et celles depuis 2008, bien que moindres, seraient le fait de la compétitivité hors prix [Bas et al., 2015]. La dégradation des marges des exportateurs, afin de limiter les pertes de compétitivité-prix en raison de la forte dégradation de la compétitivité-coût, a pu pénaliser les investissements en innovation et affaiblir la montée en gamme des produits français, participant certainement à la perte de compétitivité-hors coût.

Pour tenter d'y remédier, sous la présidence de François Hollande puis celle d'Emmanuel Macron, la France s'est tournée à partir de 2013 vers une politique de l'offre, s'appuyant sur une baisse massive de la fiscalité des entreprises, que ce soit à travers la réduction du coût du travail (CICE, Pacte de responsabilité...), la diminution de l'impôt sur les sociétés (de 33 % à 25 %) ou la

réduction des impôts sur la production (suppression de la contribution sur la valeur ajoutée des entreprises).

Cependant, malgré l'amélioration de la compétitivité-coût de la France au tournant de 2010, qui s'est nettement accélérée depuis 2013 avec la montée en charge des mesures d'offre et la dépréciation de l'euro, les gains de parts de marché ne se sont pas matérialisés. Dans un mouvement symétrique à celui de la période 2000-2007, les exportateurs français privilégient depuis 2014 le redressement de leurs marges à l'amélioration de la compétitivité-prix, limitant les effets positifs sur les parts de marché à court terme [Dervaux et Plane, 2021].

Il est à noter que, début 2023, les parts de marché de la France n'avaient pas retrouvé leur niveau d'avant la crise de la Covid-19, notamment les exportations du secteur des matériels de transport situées encore près de - 20 % sous leur niveau d'avant la crise.

Depuis la fin des années 1960, l'économie française s'est ouverte sur l'extérieur. La part des exportations est passée de moins de 14 % en moyenne dans les années 1960 à environ 30 % depuis la fin des années 1990. Après avoir été longtemps négatif, le solde extérieur est devenu positif de 1992 à 2005.

Cependant, la balance commerciale est redevenue négative en 2006, d'abord sous l'influence des pertes de compétitivité vis-à-vis de l'Allemagne, mais aussi sous l'effet d'une spécialisation géographique qui a joué au détriment des exportations. Plus de la moitié des exportations françaises s'orientent vers l'Union européenne (60 % si l'on inclut le Royaume-Uni), peu vers les États-Unis (8 %) ou le bloc Brésil-Russie-Inde (3 %). La présence française dans les pays à croissance rapide, pays du Sud-Est asiatique et surtout Chine, demeure faible (moins de 5 % à destination de la Chine). De ce fait, la France a peu profité de la forte croissance de ces zones et a de plus subi la crise particulièrement marquée dans la zone euro à partir de 2008.

En 2022, avec la crise énergétique, la balance commerciale de la France a enregistré sa plus mauvaise année depuis plus de soixante-dix ans. Elle affiche une dégradation de près de 70 milliards d'euros en un an (2,5 % du PIB) menant à un déficit historique de 134 milliards d'euros (5,1 % du PIB). Sur ce montant, 110 milliards sont uniquement liés à la facture énergétique (4,2 % du PIB), soit un niveau comparable à celui du premier choc pétrolier de 1973 (4,1 % du PIB en moyenne

en 1974). En revanche, le solde des services reste largement excédentaire (1,9 % du PIB), grâce aux services de transport et au tourisme, ainsi qu'au solde des revenus (1,2 % du PIB), tirés par les revenus de l'investissement.

L'excédent structurel de la balance des revenus de la France est étroitement associé à l'internationalisation via les implantations d'entreprises à l'étranger. Au regard des sorties nettes d'investissements directs étrangers (IDE) au cours des années 2000, il semblerait que les grandes entreprises françaises aient fait plutôt le choix de la production à l'étranger que celui de l'exportation [Gaulier, 2012]. La France est le premier pays européen pour l'emploi dans les filiales à l'étranger devant l'Allemagne et le Royaume-Uni [Boccarda et Picard, 2015]. En 2019, selon l'Insee, les firmes multinationales françaises (hors secteur bancaire et services non marchands) contrôlaient 48 200 filiales à l'étranger dans plus de 190 pays. Les filiales à l'étranger emploient 6,8 millions de salariés, ce qui représente 56 % des effectifs des firmes dont elles font partie. Et le stock d'investissements directs français à l'étranger, estimé à 1 283 milliards d'euros fin 2021 (51 % du PIB), a doublé depuis fin 2006, les terres d'accueil restant à près de 80 % les pays de l'Union européenne, le Royaume-Uni et les États-Unis, même si la part de l'Europe a diminué au profit des autres zones géographiques (Asie, Afrique, Amérique latine et Caraïbes).

Si les indicateurs pour mesurer l'attractivité d'un territoire se sont largement développés avec la construction d'indices mêlant à la fois des variables macroéconomiques et des enquêtes d'opinion, l'indicateur quantitatif le plus utilisé reste les flux d'IDE entrant dans le pays. Fin 2021, les stocks d'IDE en France représentaient 846 milliards d'euros (34 % du PIB), concentrés principalement dans deux secteurs : l'industrie et les activités financières et d'assurance. 85 % de ces IDE en France sont détenus par des résidents des pays du Benelux (38 %), d'Allemagne (12 %), de Suisse (13 %), du Royaume-Uni (12 %) et d'Amérique du Nord (9 %). Il est à noter que les pays d'Asie et du Moyen-Orient ne possèdent que 4 % du stock d'IDE en France.

Si ces statistiques donnent une image relativement positive de l'attractivité de la France, elles masquent en revanche une position extérieure nette négative (- 32 % du PIB), qui a doublé en dix ans, en raison de la forte hausse des prêts et titres de

dette émis notamment par les administrations publiques et qui sont détenus par des non-résidents.

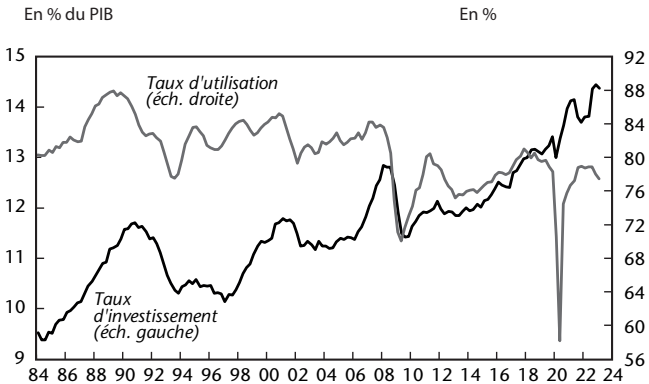
Une autre façon de mesurer l'attractivité de la France pour les investisseurs étrangers est de regarder la part des entreprises étrangères sur le territoire. Selon l'Insee, 16 900 entreprises en France sont sous le contrôle de firmes multinationales étrangères en 2020. Elles emploient 2,1 millions de salariés, ce qui représente 12 % des effectifs du secteur marchand, et réalisent 17 % de la valeur ajoutée du territoire national. Pour les plus grands groupes, 40,5 % du capital des entreprises cotées au CAC 40 fin 2021 étaient détenus par des capitaux étrangers selon la Banque de France. Pour la première fois, cette part remonte en 2021, après sept ans de baisse continue depuis le pic de 2013 à 48 %.

Des cycles d'investissement marqués

L'investissement des entreprises a subi de violentes secousses depuis la crise des subprimes de 2008 : une baisse de 15 % qui s'est prolongée pendant six trimestres consécutifs, puis une reprise engagée de la fin 2009 à la fin 2011. Mais les politiques d'austérité budgétaire conduites en France et en Europe ont interrompu la reprise et l'investissement s'est à nouveau retourné, avant d'amorcer une reprise au début de 2013, qui s'est nettement accélérée à partir de 2015, ce dernier augmentant de près de 30 % entre début 2015 et début 2023. Plus de la moitié du redressement de l'investissement est attribuable à l'investissement en information-communication, qui a crû de 80 % sur la même période, soit un rythme supérieur à ce qui a pu être observé, au tournant des années 1990 et 2000, avec la bulle des technologies de l'information et de la communication (TIC). Sur ce point, il est intéressant de noter que les entreprises industrielles françaises investissent beaucoup plus dans les actifs immatériels (logiciels, bases de données, R&D...) que leurs homologues européennes, relativement à leur valeur ajoutée [Guillou et al., 2018]. Ainsi, au début de l'année 2023, le taux d'investissement des entreprises a atteint un niveau historique (14,4 % du PIB contre 12 % début 2015) malgré les différentes crises traversées récemment (Covid-19, crise énergétique).

L'évolution de l'investissement observée depuis une grosse décennie avait eu des précédents. Elle s'inscrit dans une trajectoire habituellement marquée par des vagues récurrentes de hausses et de baisses. Ces vagues donnent à la formation brute

Graphique 2. Investissement des entreprises en volume



Sources : Banque de France, Insee, comptes nationaux.

de capital fixe (FBCF) une évolution cyclique liée au comportement des entreprises au cours des différentes phases de croissance (graphique 2).

Une entreprise investit pour augmenter sa capacité de production, mais aussi pour remplacer ses équipements usagés et moderniser ses procédés de fabrication. Cependant, les capacités nouvelles ne sont pas opérationnelles immédiatement, ce qui rend le stock de capital disponible pour la production relativement inerte à court terme. Les entreprises ajustent donc les capacités au niveau désiré en modulant le taux d'utilisation du capital et la durée d'utilisation des équipements, c'est-à-dire l'intensité avec laquelle le parc d'équipements existant est utilisé. Ainsi, pendant les phases hautes (basses) du cycle économique, l'augmentation (le recul) du taux d'utilisation des capacités de production accompagne la croissance (contraction) de l'investissement.

L'investissement dépend aussi de contraintes financières. Le taux d'endettement des entreprises (crédits hors actions rapportés à la valeur ajoutée) et surtout les ressources affectées à son remboursement, mesurées par le taux d'intérêt réel d'emprunt des entreprises, vont avoir un effet sur l'investissement à long terme. Les prêteurs de fonds et actionnaires ne vont soute-

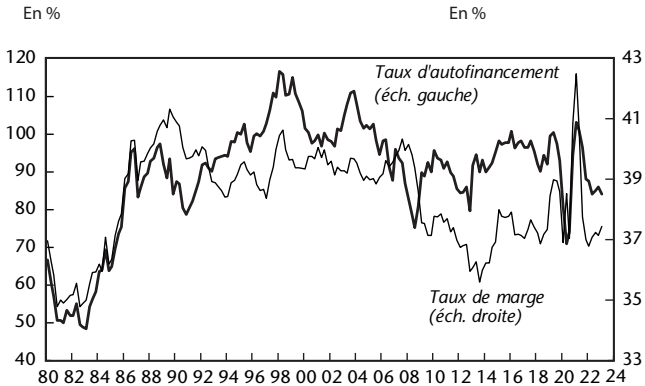
nir des projets que si le niveau d'endettement leur paraît soutenable et que la capacité à rembourser les prêts, à payer les intérêts et à dégager des profits est suffisante. L'épargne dégagée par l'entreprise peut lever la contrainte de l'endettement. Plus elle dégagera de profits, moins elle sera dépendante de financements extérieurs pour financer ses projets, ce que mesure le taux d'autofinancement (l'épargne rapportée à l'investissement). La combinaison d'un endettement excessif et d'un rationnement des financements extérieurs (credit crunch) peut conduire à une situation de blocage de l'investissement, comme en 2008. Cette plus grande dépendance des entreprises vis-à-vis des financements extérieurs a accru la transmission des crises financières sur l'investissement et donc sur l'économie réelle.

Le troisième déterminant de l'investissement est la rentabilité du capital. Les entreprises disposant de ressources financières peuvent, après avoir distribué les dividendes, les affecter à divers emplois, comme le remboursement des dettes, les placements financiers ou l'investissement productif. Encore faut-il que ce dernier dégage une rentabilité suffisante par rapport à celle des emplois alternatifs. Si sa rentabilité attendue est inférieure aux taux d'intérêt, l'entreprise pourra avantageusement affecter ses ressources au désendettement ou à l'achat d'actifs financiers. L'investissement est en général peu dynamique dans les périodes où les taux d'intérêt réels sont élevés, synonyme d'une rentabilité du capital dégradée, ce qui est un puissant frein à l'investissement.

La forte croissance de l'investissement dans la seconde moitié de la décennie 1980 s'était inscrite dans un contexte d'amélioration notable de la rentabilité des entreprises, notamment avec la désindexation des salaires et des prix à partir de 1983 (graphique 3).

L'accumulation des profits entre 1983 et 1985 avait permis de financer la reprise de l'investissement à partir de 1985. La remontée des profits s'est poursuivie, portée par le cycle de productivité, et les entreprises ont pu financer leurs investissements en limitant la progression de la dette. La décennie 1990 s'est ouverte sur un ralentissement de la croissance. Le poids de l'endettement s'est rapidement accru et les marges d'autofinancement se sont réduites. Les entreprises ont dû alors freiner leurs dépenses afin d'assainir leurs bilans. Dans un contexte de politique monétaire restrictive, la hausse des taux réels a contraint les entreprises à se désendetter par la compression de leurs dépenses.

Graphique 3. Taux d'autofinancement¹ et taux de marge² des sociétés non financières



1. Épargne rapportée à l'investissement.
2. Excédent brut d'exploitation rapporté à la valeur ajoutée.

Source : Insee, comptes nationaux.

Elle a aussi entamé la profitabilité du capital et, par là, a incité les entreprises à détourner leurs ressources de l'investissement productif vers les placements financiers plus rémunérateurs. Après la récession de 1993, la politique monétaire s'est assouplie. Les arbitrages financiers sont redevenus plus favorables à l'investissement et ont poussé à la modernisation des équipements issus de la vague précédente. Ce mouvement est toutefois resté embryonnaire, freiné par les ajustements budgétaires imposés par le traité de Maastricht. C'est en 1997 que l'investissement a accéléré, renouant avec les rythmes soutenus de la décennie 1980. Cette grande phase de croissance s'est achevée dans l'excès. À la fin des années 1990, les anticipations de profitabilité liées aux nouvelles technologies de l'information et de la communication sont devenues irraisonnées. Les entreprises ont alors surinvesti, certaines réalisant des opérations de croissance externe à des coûts exorbitants : multiplication des opérations de fusions-acquisitions et formation d'une bulle spéculative sur les marchés boursiers. L'éclatement de cette bulle aux États-Unis,

début 2000, a gagné l'Europe. Une fois les investisseurs revenus à la raison, la chute des valorisations et leur effondrement dans les secteurs de la nouvelle économie ont contraint les entreprises à provisionner d'importantes dépréciations d'actifs, alors que les passifs restaient lestés par les dettes contractées pour les acquisitions. Les entreprises ont alors cherché à se désendetter en réduisant l'investissement, comme au début de la décennie 1990. Mais les taux d'intérêt réels étant en 2000 moins élevés qu'en 1990, l'assainissement des bilans a eu des conséquences moins dévastatrices qu'alors. La baisse ultérieure des taux a permis un redressement de la profitabilité du capital, qui a été à l'origine de la troisième vague de hausse de ces quarante dernières années. En faisant jouer le levier de l'endettement au détriment du taux d'autofinancement (graphique 3), les actionnaires ont profité à plein, durant les années 2000, d'opportunités de gain ouvertes par l'allocation à l'investissement des ressources empruntées. La crise financière de 2008 a changé la donne, avec le tarissement du crédit qui a enrayé la mécanique de l'effet de levier. Sous-utilisation des équipements, taux d'endettement proche des records historiques, faiblesse du taux d'autofinancement, profitabilité entamée par la crise, faiblesse de l'activité, aucun des déterminants de l'investissement n'était favorablement orienté au cours les années qui ont suivi le choc de 2008-2009. Mais, au cours de l'année 2015, le contexte macroéconomique a évolué, créant un climat propice à une reprise de l'investissement : redressement des marges des entreprises, coût du capital historiquement faible, accélération de la croissance soutenue par la baisse des prix du pétrole, par la dépréciation de l'euro et par l'arrêt de la consolidation budgétaire en France et dans la zone euro. L'augmentation de l'investissement au rythme de 3 % l'an depuis 2015 indiquait que la France était clairement dans un cycle de reprise.

La crise de la Covid-19 a brutalement interrompu ce mouvement, avec une chute de l'investissement de - 7 % en 2020, plombé par les matériels de transport (- 20 %), la construction (- 14 %) et les biens d'équipement (- 10 %). Si le recul de l'investissement en 2020 est très marqué, il est moindre qu'en 2009 (- 12 %) alors même que la chute d'activité en 2020 a été près de trois fois supérieure à celle de 2009. Ce phénomène résulte de plusieurs facteurs. Le premier est que les entreprises n'ont pas anticipé une chute durable de l'activité. D'ailleurs, l'invest-

tissement s'est redressé vigoureusement en 2021 (+ 11 %) et en 2022 malgré la hausse de la facture énergétique et des coûts de production. Le deuxième est que les entreprises n'appartenant pas à des secteurs ayant subi des fermetures administratives se sont adaptées aux contraintes, à l'image des chaînes industrielles ou des chantiers du BTP ayant poursuivi leur activité pendant les deuxième et troisième confinements. Et troisièmement, la crise de la Covid-19 a conduit les entreprises à accélérer leur transformation numérique comme le montrent les montants d'investissement dans l'information-communication qui n'avaient jamais été aussi élevés.

Enfin, soutenu par le Plan de relance et France 2030, ainsi que par la baisse des impôts sur la production, l'investissement en biens d'équipements industriels a connu un vif rebond après la crise de la Covid-19 et se situe désormais près de 20 % au-dessus de son niveau d'avant la crise. La décarbonation accélérée de l'industrie devrait conduire à une transformation des chaînes de production débouchant sur de nouveaux investissements dans un but d'efficacité énergétique plus que financière.

Repères bibliographiques

- BAS M. et al. [2015], « À la recherche des parts de marché perdues », Note du CAE, n° 23.
- BOCCARA F. et PICARD T. [2015], « Commerce extérieur et implantations de firmes multinationales : des profils différents selon les pays », Insee Première, n° 1558, Insee.
- DERVAUX H. et PLANE M. [2021], « Taux de marge et investissement du secteur exportateur : une analyse comparée entre la France et l'Allemagne », Revue de l'OFCE, n° 172.
- DUCOUDRÉ B. et HEYER É. [2014], « Baisse de l'euro et désinflation compétitive : quel pays en profitera le plus ? », Revue de l'OFCE, n° 136.
- GAULIER G. [2012], « Les échanges extérieurs français : des excédents aux déficits », Problèmes économiques, hors-série, n° 1, août.
- GUILLOU S., MINI C. et LALLEMENT L. [2018], « L'investissement des entreprises est-il efficace ? », La Fabrique de l'industrie, Paris.
- PISANI-FERRY J. et MAHFOUZ S. [2023], Les Incidences économiques de l'action pour le climat, rapport à la Première ministre, mai.