

Réunion de l'atelier « secteurs porteurs » du 6 septembre

Projet de note de synthèse

La présente note vise à reprendre en les détaillant les principales options décidées par l'atelier secteur porteur du 5 septembre et à récapituler les points restant à traiter.

1. Identification des secteurs porteurs d'avenir et principes d'action

L'identification des secteurs porteurs peut être réalisée à partir de :

- **l'analyse de la croissance et de la productivité par secteur en France,**
- **les perspectives de croissance mondiale par secteur.**

1.1 – Analyse de la croissance et de la productivité en France par secteur

Une première analyse, qui sera complétée pour le prochain atelier par des données de l'OCDE et issues de la littérature économique, permet d'identifier les secteurs qui se distinguent par leurs taux de croissance et de productivité.

Depuis 2005, la croissance annuelle moyenne du PIB en France a été de 1,8%, avec une forte disparité entre secteurs.

D'après une étude Xerfi (2007), la croissance en France a été particulièrement dynamique¹ dans les secteurs suivants :

- ¶ Assurance (10%)²
- ¶ Construction aéronautique et spatiale (9,1%)
- ¶ Activités informatiques (6,1%)
- ¶ Conseils et assistance (5,7%)

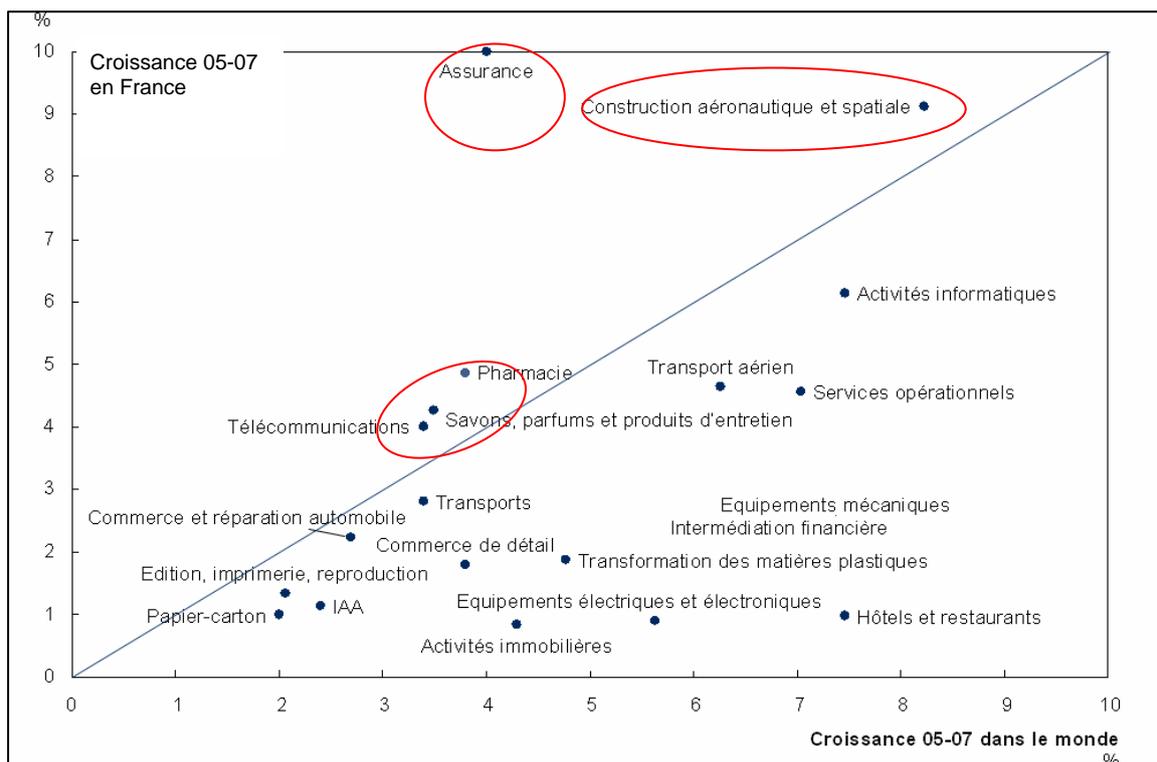
² Les chiffres entre parenthèses représentent les TCAM de chaque secteur

- ¶ **Pharmacie (4,9%)**
- ¶ Transport aérien (4,6%)
- ¶ Services opérationnels (4,6%)
- ¶ **Savons, parfums et produits d'entretien (4,3%)**
- ¶ **Télécommunications (4%)**

Les secteurs surlignés, à savoir l'assurance, la construction aéronautique et spatiale, la pharmacie, les savons/parfums/produits d'entretien et les télécommunications, le rythme de la croissance française a été plus rapide que dans le monde.

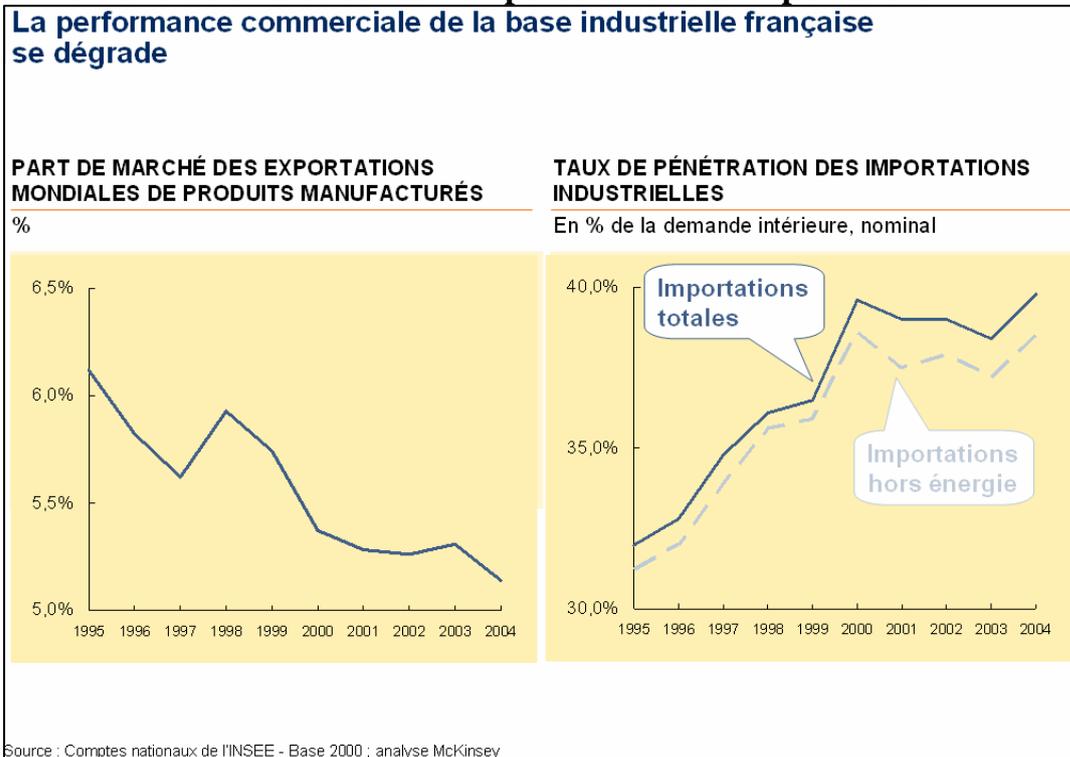
Pour tous les autres secteurs, la croissance française a été inférieure à la croissance mondiale (figure 1).

Figure 1 : comparaison de la croissance 2005-2007 des secteurs en France et dans le monde



Par ailleurs, dans le secteur industriel, on observe une baisse de la compétitivité globale des entreprises françaises: le taux de pénétration des importations augmente et la part de marché des entreprises françaises à l'export se dégrade (figure 2).

Figure 2 : évolution de la part de marché des exportations mondiales de biens manufacturés et du taux de pénétration des importations



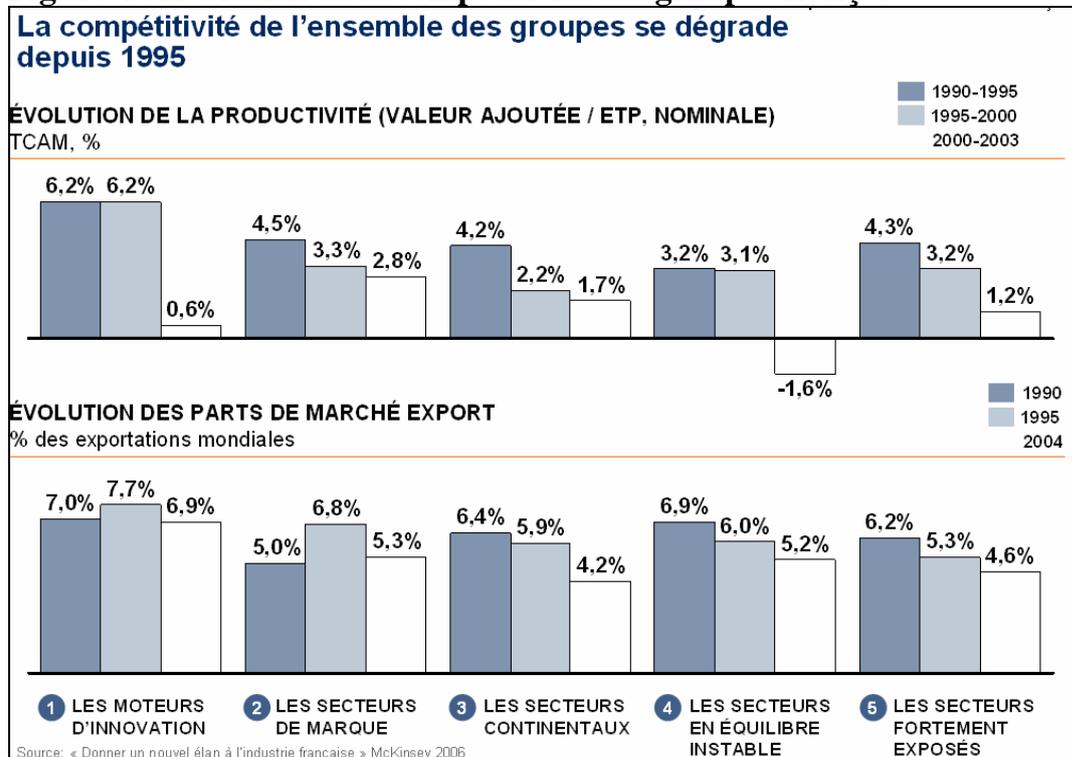
Une analyse de l'institut Xerfi révèle des disparités de la compétitivité par secteur et souligne en particulier la bonne performance relative de l'industrie agro-alimentaire (figure 3).

Figure 3 : comparaison de la compétitivité à l'export par secteur



Si l'on analyse, en complément de la part de marché export, la productivité par secteur dans l'industrie (selon une typologie décrite plus loin dans la note), on constate une baisse de la productivité dans tous les secteurs, y compris les moteurs d'innovation (aéronautique/défense) et les secteurs de marque (e.g. luxe) (figure 4).

Figure 4 : Evolution de la compétitivité des groupes français



1.2 – Perspectives sur les tendances de croissance mondiale

Selon une étude menée par McKinsey sur les perspectives macroéconomiques dans le monde (2007), la croissance mondiale de 2004 à 2015 sera tirée par les services (68% de la croissance de la valeur ajoutée – TCAM de 3,2%). Elle sera concentrée sur un nombre limité de secteurs : les 20 secteurs les plus dynamiques représenteront 85% de la croissance en valeur absolue. Parmi ces 20, seuls 10 croîtront plus vite que le PIB mondial³, en particulier (figure 5) :

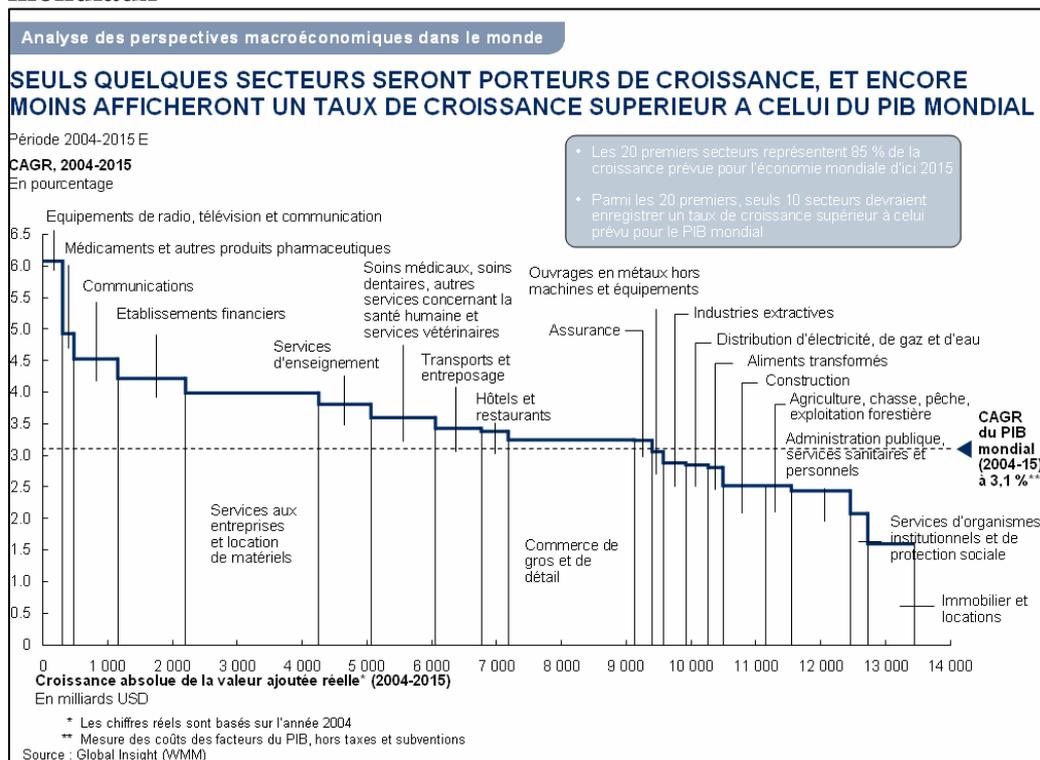
- Les équipements de communication, de radio et de télévision (6,1%)
- La pharmacie (4,9%)

³ Sur la base d'une prévision de croissance annuelle du PIB mondial de 3,1%

- Les communications (4,5%)
- Les institutions financières (4,2%)
- Services aux entreprises et location de matériel (4%)
- Services éducatifs (3,8%)
- Soins médicaux (3,6%)
- Transport et stockage (3,5%)
- Restauration et hôtellerie (3,4%)
- Commerce de gros et de détail (3,3%)

Ces premières estimations seront complétées d'ici au prochain atelier par les estimations de l'OCDE et de la DGTPE.

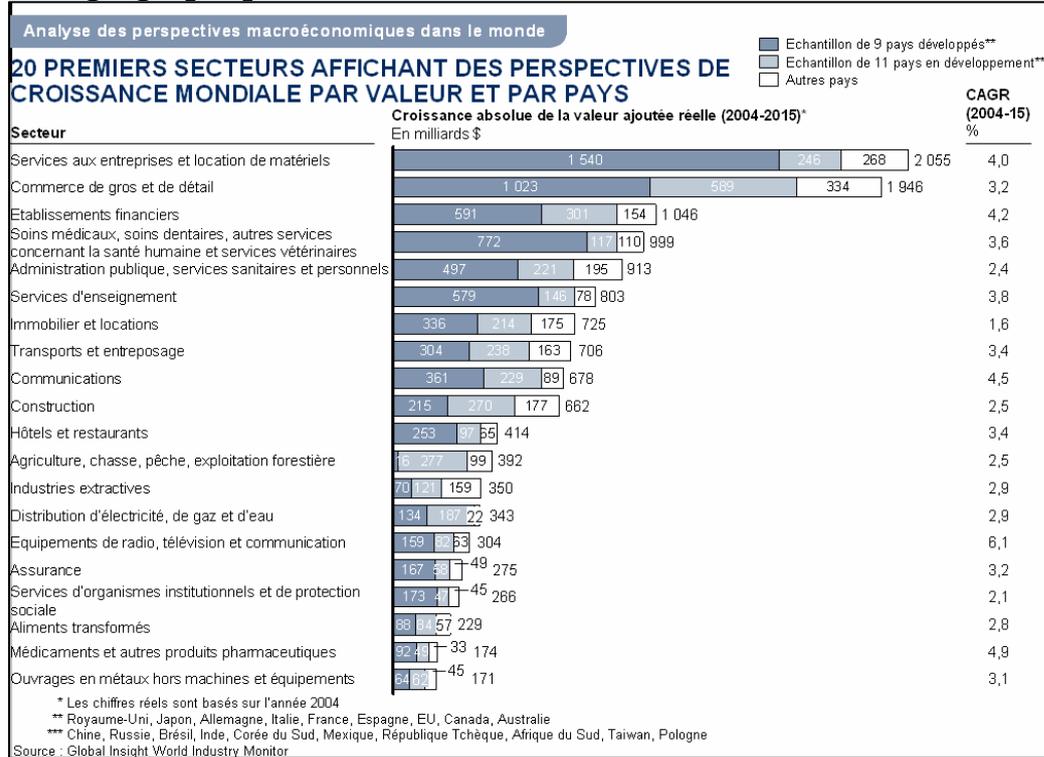
Figure 5 : croissance en valeur absolue et TCAM des 20 premiers secteurs mondiaux



Une part majoritaire de la croissance en valeur absolue sera située dans les pays développés, principalement dans les secteurs services aux entreprises, commerce de

gros et de détail, institutions financières et soins médicaux (figure 6). Sur les 30 premiers couples secteur/pays en termes de croissance en valeur absolue, 20 concernent des pays développés.

Figure 6: répartition de la croissance de la valeur ajoutée par secteur et par zone géographique



1.3– Proposition de définition et de segmentation des secteurs porteurs

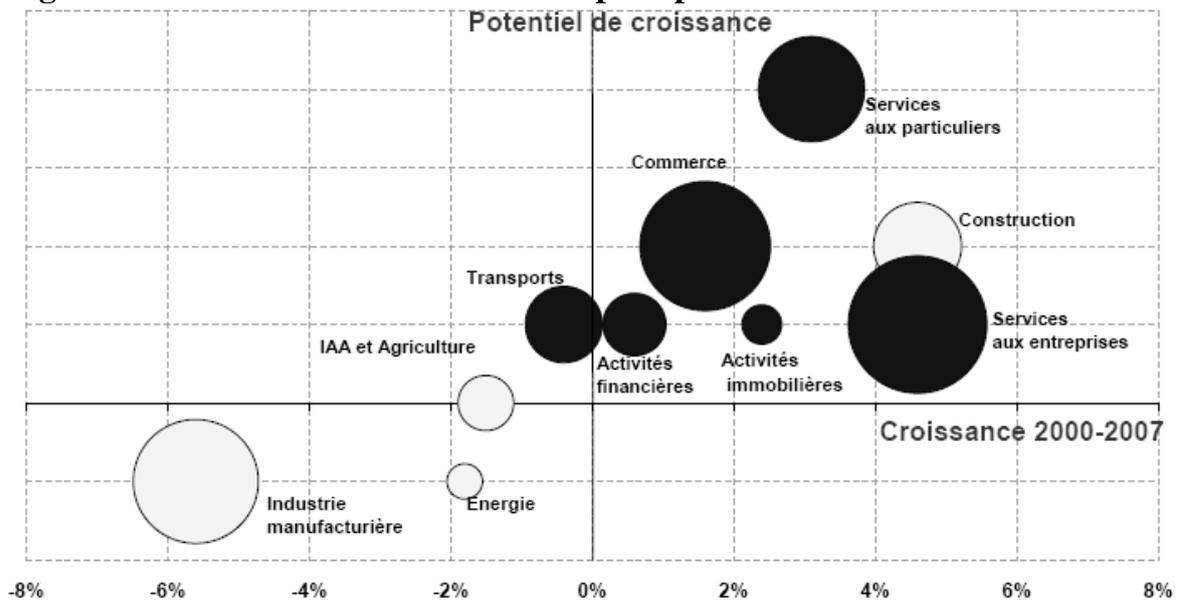
Pour bien définir les secteurs porteurs, nous proposons dans un premier temps de les différencier selon leur rôle économique :

1. **Secteurs réserves d'emplois** : ils ont un fort potentiel de création d'emplois sur le territoire français. Ils incluent la grande distribution, les services à la personne et la construction. La plupart des métiers de ces secteurs ne sont pas délocalisables car ils ont une vocation locale. Leur rôle dans la création d'emplois est fondamental.

Le principal critère est le **potentiel de création d'emplois**. Une analyse menée par l'institut Xerfi nous montre que les 3 secteurs présentant le plus gros potentiel sont (figure 7) :

- ¶ La grande distribution
- ¶ Les services à la personne
- ¶ La construction

Figure 7 : Potentiel de croissance en emplois par secteur



Une analyse plus détaillée de ces secteurs sera présentée dans les fiches sectorielles.

2. **Secteurs créateurs de valeur** : ils ont un fort potentiel de création de valeur ajoutée, en France et/ou à l'export. Ils peuvent également être créateurs d'emplois mais leur principal rôle pour l'économie est la création de valeur, sur le territoire national ou à l'export. Ils incluent les biotechnologies, les équipements de développement durable.

1.4- Principe d'actions à conduire en fonction des secteurs porteurs

Les politiques publiques poursuivent des objectifs différenciés selon les catégories :

Tableau : récapitulatif des secteurs par rôle dans l'économie

Nature des secteurs	Exemples de secteurs	Objectifs des politiques publiques	Leviers d'action publique (exemples)
Secteurs réserves d'emplois	<ul style="list-style-type: none"> Grande distribution Services à la personne Construction Tourisme 	Créer le cadre réglementaire et les incitations pour développer la croissance et l'emploi en France	<ul style="list-style-type: none"> Règlementation Fiscalité
Secteurs à forte productivité	<ul style="list-style-type: none"> Biotechnologies Santé/ Pharmacie Energie Agriculture IAA Luxe Equipements de développement durable Services financiers Services informatiques Aéronautique/ Défense Automobile 	Créer les conditions propres à maximiser la création de valeur en France et la part de marché des entreprises françaises dans le monde (ces 2 objectifs peuvent être atteints en parallèle)	<ul style="list-style-type: none"> Règlementation Fiscalité Soutien à la consolidation de l'offre (au niveau des groupes / des sites opérationnels) Consolidation de la demande (programmes d'achat au niveau européen) Soutien aux pôles de compétitivité et au développement des clusters
Secteurs supports de l'économie	<ul style="list-style-type: none"> Éducation Transport Financement de l'économie 	Optimiser l'efficacité pour améliorer la compétitivité d'ensemble de l'économie	<ul style="list-style-type: none"> Règlementation Adaptation du système éducatif aux besoins du marché du travail

Pour les **secteurs réserves d'emplois**, les politiques publiques doivent :

- adapter le cadre réglementaire ; c'est ce qui est proposé avec les suppressions des lois Galland, Royer et Raffarin pour la distribution par exemple
- mettre en place les incitations optimales pour développer la croissance et l'emploi en France.

Pour les services à la personne ainsi, quelle doit être la bonne incitation pour développer ces services ? Quelle cible doit on privilégier ? Quels outils adapter ?

Pour les **secteurs créateurs de valeur**, les politiques publiques doivent créer les conditions de maximisation de la valeur pour les entreprises françaises (en France et à l'export) et les entreprises étrangères (en France).

Une première série de mesure est abordée par l'atelier compétitivité : développer la recherche et l'innovation ; mettre en place des mécanismes fiscaux, réglementaires, etc. incitatifs à la création et au développement d'entreprises innovantes ; proposer des dispositifs d'aides aux grands groupes leader fortement créateurs de valeurs.

Sur la base des exemples étrangers, l'Etat peut adopter deux stratégies non exclusives pour développer les secteurs créateurs de valeur, en fonction de la cible d'intervention et de la localisation de la création de valeur :

1. Stratégie n°1 : **maximiser la valeur produite en France, en développant une base de production d'entreprises françaises et étrangères.** Les pouvoirs publics doivent mettre en place les conditions pour améliorer l'attractivité du territoire (« effet Wimbledon »). Le Royaume-Uni est un exemple intéressant : en 2006 il accueillait les sièges sociaux de 26 des 100 premières entreprises européennes⁴.
2. Stratégie n° 2 : **accroître la part de marché des entreprises françaises dans le monde.** Les pouvoirs publics doivent accompagner les entreprises françaises dans leurs efforts de compétitivité. Ainsi, la restructuration de l'industrie pétrochimique allemande, reposant sur l'offshoring d'une partie

⁴ Bruegel Policy Brief Juin 2006

de la chaîne de valeur et une concentration des ressources sur les sites les plus compétitifs, lui a permis de retrouver une place de leader.

Sur cette seconde stratégie, nous souhaitons soulever la question des avantages/gains et des coûts du maintien des sièges sociaux en France.

Stratégie n°1 : maximisation de la valeur produite en France

¶ Pour maximiser la valeur créée sur le territoire français, les pouvoirs publics doivent privilégier les activités les moins délocalisables. Le rapport de McKinsey « *Donner un nouvel élan à l'industrie en France* » (2006) propose de segmenter les secteurs selon 5 critères :

- Nature de la concurrence
- Avantages compétitifs de la France
- Impératifs de proximité avec les marchés
- Effet d'entraînement
- Barrières à l'entrée et à la sortie

¶ Cette méthodologie permet de dégager 5 catégories (figure 8) :

- Les moteurs d'innovation
- Les secteurs de marque
- Les secteurs continentaux
- Les secteurs en équilibre instable
- Les secteurs fortement exposés

¶ Ces secteurs sont en ordre décroissant d'exposition à la concurrence étrangère.

Figure 8 : exemples de secteurs par groupe

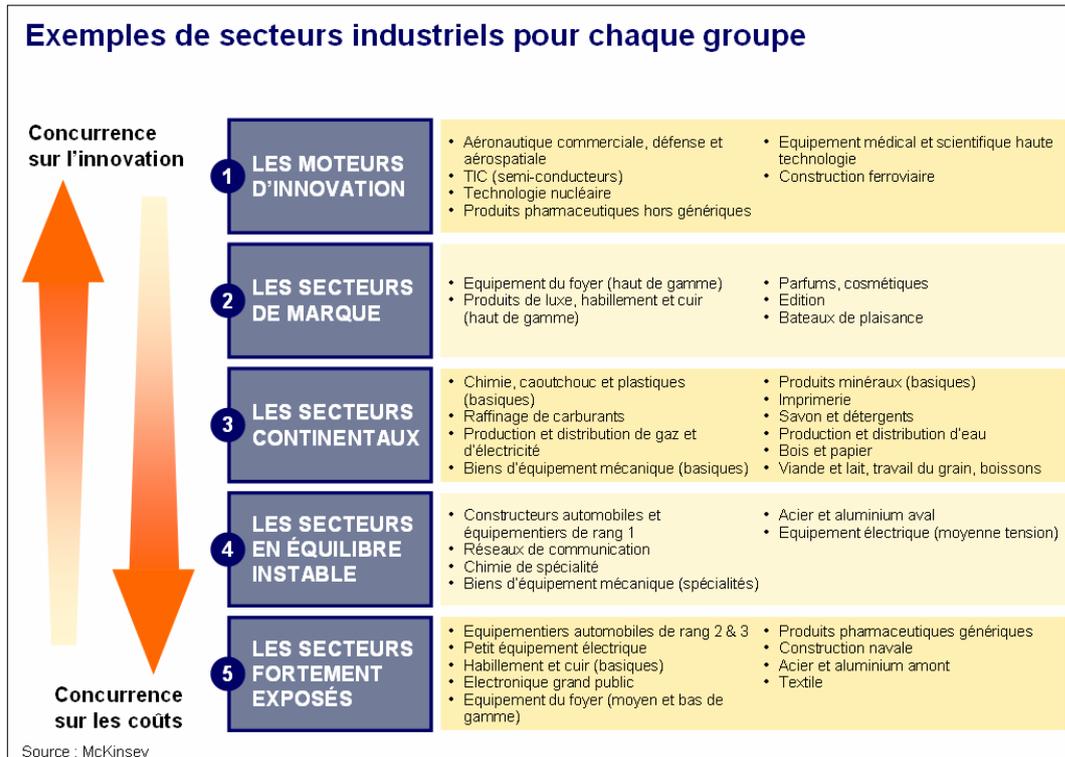
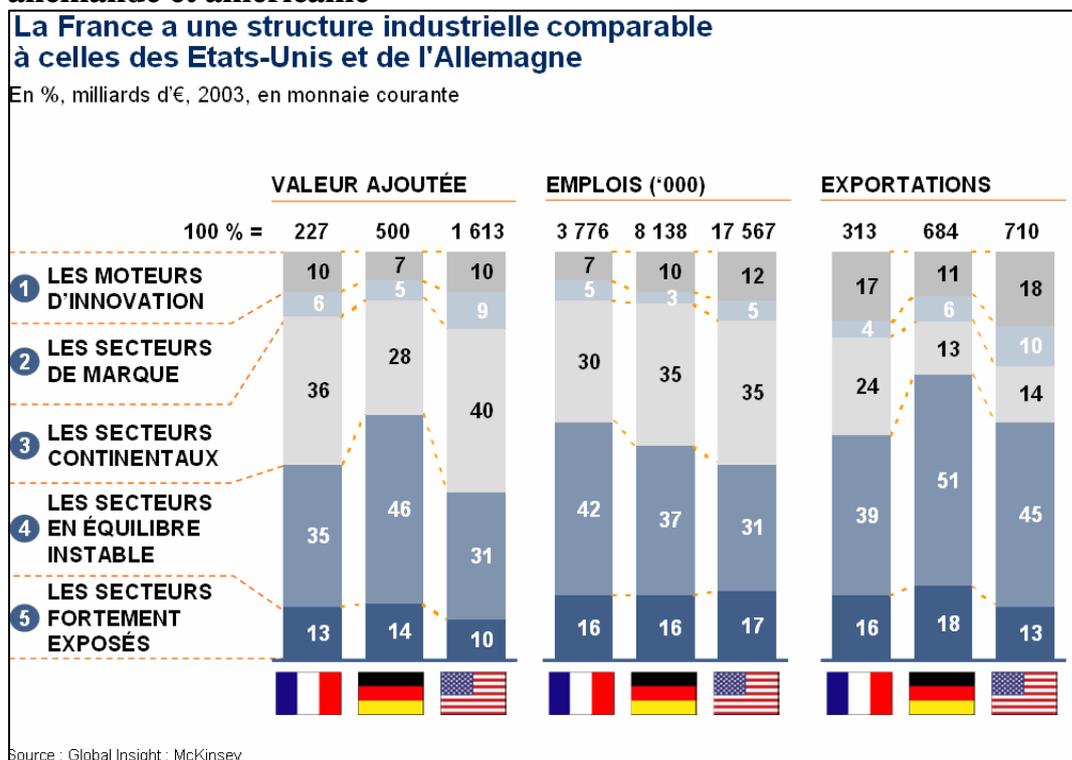


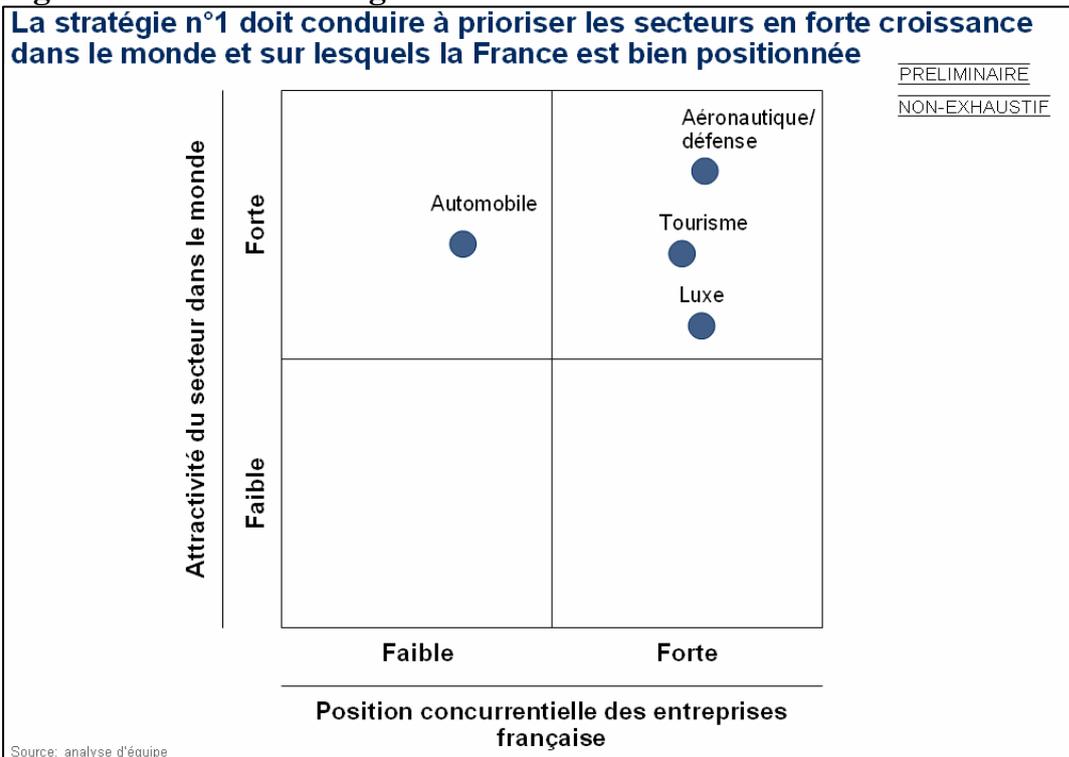
Figure 9 : comparaison de la structure des bases industrielles française, allemande et américaine



Stratégie n°2 : accroître la part de marché des entreprises françaises dans le monde

- ¶ Dans une stratégie de développement international des entreprises françaises, il nous semble que les critères clés de priorisation sont :
- Les secteurs en forte croissance dans le monde (*Attractivité du secteur dans le monde*).
 - Les secteurs sur lesquels les entreprises françaises ont une position concurrentielle forte ou pour lesquels on estime qu'un rattrapage est possible dans un temps limité (*Position concurrentielle des entreprises françaises*).

Figure 10 : matrice de segmentation



Quelle stratégie privilégier parmi celles ci ?

Comment les prioriser ?

Il faudra par la suite préciser les leviers d'action et se poser les questions suivantes :

Les pouvoirs publics ont-ils un rôle à jouer en la matière ?

S'ils doivent agir, quels sont les instruments les plus pertinents pour libérer la croissance de ces secteurs ? Une agence pour l'innovation industrielle est elle la meilleure méthode ? Les incitations, en particulier en passant par la politique fiscale, sont elles suffisantes ?

Comment mesurer l'impact des mesures prises ?

Comment adapter la formation et l'éducation ?

Comment partager la valeur créée par les secteurs porteurs ?

Quelle coopération promouvoir au niveau européen ? Quelle est notre marge d'intervention dans le contexte réglementaire européen ? Comment exploiter efficacement les moyens et objectifs affichés par l'Union européenne ? Quelles actions de lobbying promouvoir à Bruxelles ?

Il peut être proposé pour ces secteurs porteurs, outre les stratégies évoquées ci avant :

1. La promotion de programmes ambitieux sectoriels au niveau communautaire qui puissent être portés par la France ;

2. **L'intervention massive et ciblée sur des secteurs et des sites** (comme ce qui a été fait en nanotechnologies à Grenoble lors de l'implantation des centres de recherche US) ; ainsi concentrer une action sur le cluster de Saclay en aidant à l'implantation de centres de recherche étranger est une décision stratégique à étudier ;

3. La mise en œuvre d'une **politique de recherche publique et d'échanges entre la recherche publique et la recherche privée qui puisse être adaptée**. En effet, à partir du moment où des secteurs sont identifiés comme étant stratégiques, il importer de concentrer les structures et équipes de recherche publique sur ces derniers et d'abandonner en contrepartie d'autres champs mais aussi de mettre en place par exemple des mécanismes d'aide fiscale.

Une telle politique, nécessaire, a par exemple été conduite par l'Etat de Californie sur le secteur des biotechnologies avec un effet d'entraînement décisif sur toute l'industrie ; c'est l'investissement, à hauteur de plus d'un milliard de dollars de l'Etat de Californie qui a permis la transition vertueuse de la nanotechnologie à la biotechnologie dans la Silicon Valley.

Ceci implique en France d'abandonner une structuration de la recherche par des organismes de recherche publique mais d'adopter un financement de la recherche sur projet en favorisant les liens avec la recherche et les entreprises privées. Concrètement, les organismes de recherche devraient pour ce faire fonctionner davantage comme des agences de moyens finançant les projets de recherche les plus ambitieux définis de manière stratégique en amont avec des jurys internationaux et associer les industriels du secteur à l'évaluation des projets

2. Quelles actions mener pour libérer la croissance des principaux secteurs porteurs identifiés ?

Plusieurs secteurs ont été identifiés par la réunion précédente de l'atelier et confirmés comme porteurs par la méthodologie présentée ci avant. La discussion peut à ce stade se concentrer sur les deux premiers.

2.1- Les services financiers

Lors des premiers échanges des membres de la Commission, le secteur financier est apparu comme un élément clé pour deux raisons principales :

- C'est un secteur porteur en soi
 - 730 000 personnes employés en France,
 - 4.5% du PIB,
- C'est un levier nécessaire au financement des autres secteurs porteurs
 - Par les outils mis à disposition des entreprises (facilitation de la trésorerie, crédits adaptés à toutes les phases de développements, instruments de couverture de plus en plus spécialisés),
 - Par l'investissement direct (prise de participation, achat d'obligations) et indirect (OPCVM par exemple) dans les entreprises identifiées comme ayant un potentiel de
 - croissance,
 - Par le crédit accordé aux particuliers (habitat, consommation, équipement)
- La France dispose d'atouts, en particulier en matière de formation.
- Compte tenu des travaux menés par l'atelier compétitivité, cette fiche traitera principalement du premier aspect

ELEMENTS DE DISCUSSION :

CF. ANNEXE 1

Freins à la croissance et barrières à l'entrée

- Des avantages compétitifs délocalisables
 - Dans le palmarès des commissions perçues par les banques d'investissement (actions, obligations et fusions/acquisitions), les intermédiaires français occupent une position mineure. Même comparées aux BIM européennes, BNPP et SG réunies ne représentent que la moitié des parts de marché de Deutsche Bank (Thomson Financials, données 2005).
 - Des mouvements d'équipes et d'organisation se font au détriment de la place de Paris : outsourcing de la recherche actions en Inde, globalisation de la conservation de titres, produits structurés à Londres
 - Les atouts actuels de la BFI en France ne sont-ils pas menacés ?

- Un marché de la banque de détail domestique mature
 - La croissance n'est-elle pas principalement attendue sur l'optimisation des coûts de distribution et de gestion ?
 - Quelle place pour le développement de nouveaux produits & services distribués via les agences (par exemple les services à la personne) ?

- Un environnement réglementaire en cours de mutation (après IFRS, Bâle II, les réformes SEPA et Solvency II)
 - Une étude World Payments Report 2006 » Cap Gemini - ABN Amro - EFMA met en évidence un manque à gagner compris entre 3,5 et 5,8 milliards d'euros par an pour les banques françaises dès l'année 2010

- Un vieillissement important de la population active :
 - 40% de l'emploi financier doit être renouvelé dans les dix prochaines années(source : Finance innovation 2007)
 - La croissance du secteur serait-elle guidée plus par les gains de productivité et la création de valeur que par les emplois ?

- Des compétences qualifiés (profils quantitatifs, actuaires) recrutés à Londres plus qu'à Paris
 - Une simulation faite par Accenture en 2005 pour la FBF montre que les 25.000 emplois directs (front-office, back-office et informatique) sur la place de Paris entraîneraient un montant de recettes perçues par l'État d'un minimum de 3,2 Md€.
 - La fiscalité personnelle et les charges sociales ne créent-elle un désavantage fort pour la Place de Paris en comparaison avec les places concurrentes ?

- Une dégradation comparative de l'attractivité de la place de Paris
 - Selon l'étude « The Global Financial Center index » édité annuellement par la ville de Londres, Paris a perdu sa 10^e place en 2007

- Quels freins spécifiques sur le secteur des assurances ?

Pistes de propositions d'actions

- Transverses :
 - Faut-il mettre en place des dispositifs de fiscalité individuelle plus attractifs pour les très hauts cadres ?
 - Faut-il adapter le cadre réglementaire et fiscale relatif à la création et la commercialisation de produits financiers ?
 - Doit-on renforcer des filières de formation sur les profils quantitatifs ?
- Spécifiques
 - Faut-il renforcer le cluster sur la compétitivité financière : Paris Europlace ?

2.2- Les services à la personne

Les services à la personne ont été identifiés comme un des premiers secteurs créateurs d'emplois peu qualifiés et non délocalisables pour les dix prochaines années. Ces créations d'emplois répondront à des besoins croissants du marché. Elles ne seront toutefois maximales que si les services à la personne se structurent et se professionnalisent. Des orientations déterminantes ont été données en ce sens par le plan de développement des services à la personne début 2005.

Cette fiche rappelle des éléments de constat ayant justifié l'élaboration du plan de développement de 2005 et cherche à identifier les leviers qui doivent être plus particulièrement visés pour permettre une montée en puissance rapide du secteur des services à la personne.

Données clés sur le secteur des services à la personne

Définition du secteur dans la loi du 26 juillet 2005 relative au développement des services à la personne : 4 domaines d'activités au titre desquelles des associations ou entreprises peuvent être agréées :

- **services à la famille** (garde d'enfants, soutien scolaire)
- **services associés à la promotion de la santé et à la qualité de vie à domicile** (entretien de la maison, assistance aux personnes âgées ou dépendantes, préparation et livraison de repas)
- **services d'intermédiation** (assistance aux démarches administratives...)
- **services associés au logement et au cadre de vie** (gardiennage, jardinage, petites réparations, assistance informatique...).

→ Des facteurs de croissance tendancielle de la demande

- Vieillesse de la population : en 2020, 3,2% de la population sera âgé de 85 ans et plus.
- Accroissement de l'activité des femmes conjugué au dynamisme de la natalité.
- Recherche d'un équilibre entre vie familiale et vie professionnelle.

→ Une couverture statistique encore imparfaite

La mesure du nombre d'emplois dans les services domestiques soulève plusieurs difficultés, qui tiennent principalement :

- à la diversité des modèles de relations contractuelles en jeu (voir graphique 1 en annexe);

- à la dimension plus ou moins large du concept de service à la personne ;
- à la spécificité des formes de travail du secteur ;
- à la nécessité de mobiliser plusieurs sources statistiques qui ne sont pas forcément cohérentes entre elles.

→ Un gisement d'emplois non délocalisables ?

- En 2005 (source DARES):
 - Environ 1,8 millions de particuliers employeurs (hors recours aux assistantes maternelles et prestataires agréés)
 - Environ **1,4 millions de salariés** exerçant une activité, à temps plein ou temps partiel au domicile de particuliers (dont 200 000 via prestataires agréés)
 - Près de 700 millions d'heures travaillées, soit près de **350 000 emplois équivalents temps plein.**
- Un rapport du Commissariat général au Plan de 2005 montre que la France se caractérise par un **taux d'emploi dans le secteur des services à la personne relativement élevé en comparaisons internationales**. Des taux d'emplois supérieurs, comme aux Pays-Bas, impliquent toutefois vraisemblablement des durées du travail plus faibles, ce qui signifie des emplois plus morcelés, moins attractifs (voir tableaux 1 et 2 en annexe).
- Pour les deux principales catégories des services à la personne que sont les assistants maternels/ aides à domicile et les employés de maison, les **créations nettes d'emplois⁵ entre 2007 et 2015 sont estimées par la DARES et le Centre d'Analyse Stratégique à 291 000**. Le secteur des services à la personne est ainsi identifié comme **l'un des principaux secteurs demandeurs de main d'œuvre faiblement qualifiée dans les années à venir.**

⁵ Dont une grande partie d'emplois morcelés ou à temps partiel.

Freins à la croissance et barrières à l'entrée

→ Des freins à la croissance de la demande de services à la personne

- Manque d'assurance sur la qualité du service fourni
- Coût du service, notamment pour les foyers non imposables
- Marché peu structuré qui rend opaque l'accès à l'offre
- Concurrence du travail non déclaré
- Freins culturels et psychologiques : réticences à déléguer des tâches domestiques.

→ Freins à la croissance et barrières à l'entrée des organismes d'offre de services

- Difficultés à recruter un personnel qualifié, notamment pour les publics fragiles (personnes âgées, enfants en bas âge).
- Incitations fiscales indifférenciées entre l'emploi direct, toujours prédominant, et l'offre intermédiée (voir tableau 3 en annexe).
- Barrière à l'entrée : procédures de certification et d'agrément qualité, nécessaire pour les services auprès de publics fragiles.

→ Des emplois peu attractifs, difficiles à pourvoir

- Emplois pénibles et temps de travail fragmentés
- Perspectives de carrière quasiment inexistantes
- Peu de dispositifs de formation.

→ Le plan de développement des services à la personne (2004) a levé certains freins :

- Incitation au développement de grandes enseignes de qualité, prenant en charge le référencement des services relevant de leurs réseaux (à partir de la norme Afnor, par exemple). Voir tableau 3 en annexe.
- Réorganiser l'administration d'Etat pour mieux connaître l'importance de ces services (création de l'Agence nationale de développement des services à la personne)
- Adaptation des réglementations pour promouvoir une offre plurielle de qualité :
 - Simplification du recours au service et allègement de son coût grâce à l'allègement de charges sociales, au CESU et au CESU préfinancé par l'employeur
 - Amélioration des conditions de rémunération, des droits sociaux et des conditions de formation des salariés
- Allègement des procédures d'agrément.

→ Toutefois, des freins subsistent :

- liés à la lenteur de la professionnalisation ces services
- et au manque d'attractivité des emplois.

Leviers

→ Accélérer la professionnalisation :

- Poursuivre, avec les partenaires sociaux, la recherche d'une convention collective commune aux différents prestataires de services à la personne, préconisée dans le plan de développement des services à la personne.
- Chercher des moyens de rapprocher les statuts des salariés du secteur qui peuvent dépendre de deux branches différentes (aide à

domicile ou particulier employeur). Utilité d'un accord interprofessionnel ?

- Développer la dimension locale de l'application du plan de développement des services à la personne (connaissance statistique des besoins, suivi des structures agréées, qualité des emplois).
- Alléger la procédure administrative de validation des acquis de l'expérience.
- Répondre aux importants besoins en formation encore non couverts :
 - Développer la formation initiale (apprentissage ?)
 - Harmoniser les diplômes de l'aide à domicile
 - Placer la priorité sur la formation du personnel d'encadrement des intervenants à domicile. Développer cette catégorie d'employés.
- Favoriser la polyvalence des intervenants et des organismes d'offre

→ Rendre les conditions de travail plus attractives :

- Abaisser les seuils de cotisations requis pour l'acquisition des droits sociaux
- Lutter contre le temps partiel non choisi : développer le travail salarié à temps partagé, autoriser des groupements d'employeurs dans le secteur des services à la personne
- Accroître la prévisibilité de l'emploi du temps
- Enrichir les tâches et les emplois. Donner des perspectives de progression professionnelle.
- Lutter contre le travail non déclaré.

2.3– L’industrie agro-alimentaire

Cf. notes de Marion Guillou et Ph. Tillous Borde.

2.4– Les biotech

2.5. Le luxe

2.6– Les industries de développement durable

2.7– Le tourisme

2.8– Les services informatiques

2.9– L’aéronautique et la défense

2.10– L’automobile

2. Quelles actions mener pour accompagner et restructurer les secteurs en déclin ?

La contrepartie d’une analyse des secteurs porteurs devrait être l’identification de secteurs en déclin qui seuls permettent d’adopter en matière industrielle les adaptations et redéploiements, transferts ou partages de valeur éventuellement souhaitables.

Comment identifier les secteurs en déclin ?

Quels critères peuvent être utilisés pour leur caractérisation ?

Pistes de propositions

Plusieurs analyses de ces secteurs ont été réalisées, lesquels identifient les secteurs particulièrement exposés à la concurrence internationale pour lesquels l’avantage comparatif de la France s’est fortement réduit, dont les activités s’avèrent délocalisables, etc.

Annexes

Annexe 1. Données clés sur le secteur financier

→ Une multiplicité des acteurs

- Banques : banque de détail, banque de financement et d'investissement, banque privée, banque de marché, établissements de financements spécialisés...
- Assurances : vie, IARD, santé, réassurance, mutualistes...
- Gestion d'actifs
- Intermédiaires financiers : sociétés de bourse, courtiers, conservateurs, valorisateurs...
- Sociétés d'investissement spécialisés : Hedge funds, capital investissement...
- Régulateurs : AMF, Commission Bancaire, Fédération Française des Sociétés d'Assurance...

→ Un secteur pourvoyeur d'emplois directs

- Trois banques sont dans la liste des 15 premiers employeurs de France (source INSEE, la France en Bref en 2007- données 2004) :
 - BNPP (10^e, 45 000 employés),
 - Société Générale (14^e, 40 000 employés),
 - Crédit Lyonnais -hors Crédit Agricole- (15^e, 33 000 employés).
- Assurance : 145 000 salariés en France ; 197 milliards d'€ de chiffre d'affaires direct (+12% en 2006) (source AFSA, rapport annuel 2006).
- Gestion d'actifs : 12 000 employés en 2005 (source IFG, rapport annuel 2005).

Un poids global dans l'économie difficile à appréhender : l'exemple britannique (étude Société Générale, décembre 2003)

Les données de comptabilité nationale n'appréhendent qu'en partie l'importance prise par les services financiers dans une économie. Si l'on prend l'exemple du Royaume-Uni, les services financiers *stricto sensu* ont certes une part importante dans la valeur ajoutée totale (5,3 %) et dans l'emploi salarié (4,1%, soit près de **1 million de personnes**), mais ces chiffres ne rendent pas compte de la place maîtresse que ce secteur occupe dans la vie économique du pays, *via* en particulier la place qu'occupe la City dans la finance internationale.

Ainsi, la **contribution des services financiers à la balance des paiements est très fortement positive** : les exportations de services financiers représentent en 2002 plus de 27 % du total des exportations de biens et services alors que les importations ne recouvrent que 5,4 % du total. Les exportations nettes de services financiers atteignent 16,6 milliards de livres en 2002 (1,6 % du PIB), la balance courante étant déficitaire de 19 milliards (...)

La croissance des services financiers est allée de pair avec le développement d'un certain nombre de **services professionnels complémentaires** qui lui sont directement liés : on peut penser en particulier aux secteurs des activités juridiques, des activités comptables et du conseil pour les affaires et la gestion. Si l'on intègre l'ensemble de ces services supports, la part des services financiers au sens large dans la valeur ajoutée totale est de 9,1 % en 2001 (contre 8,9 % en 1992). L'emploi dans ces services représente quant à lui plus de **400 000 personnes**. Dans ce cas, l'emploi financier au sens large recouvre 1,7 million de personnes, soit 6,5 % de l'emploi total.

Si l'on intègre à la sphère financière l'ensemble des services aux entreprises (hors activités immobilières), regroupement parfois opéré mais qui surestime clairement la réalité, le poids du secteur atteint près de 26 % du PIB en 2001 (23,3 % en 1992). L'emploi directement et indirectement lié aux activités financières atteindrait quant à lui 18 % de l'emploi total.

→ Un secteur porté par une croissance régulière

- Banque
 - Des résultats portés par la Banque de Financement et d'Investissement depuis 2003

- Une cinquantaine d'établissements de crédit français sont implantés à l'étranger dans 85 pays différents. En 10 ans, les implantations à l'international des groupes français ont quasiment doublé.
- Assurance : une croissance de plus de 50% du chiffre d'affaires depuis 2001, notamment portée par la proportion croissante des cotisations recueillies à l'étranger par des filiales de sociétés françaises (plus de 69 milliards de chiffre d'affaires en 2006, source FFSA)

→ Une contribution importante à la création de valeur

- Le secteur des services financiers représente 4.5% du PIB. En Ile-de-France, le secteur financier représente 6,4% de l'emploi (260 000 emplois, y compris les emplois induits) et 15% du PIB régional (source : Finance Innovation, 2007)
 - 2.6% pour l'activité bancaire (stable depuis 2004, source CECEI, 2006)
 - 1.8% pour les assurances
- En comparaison, les services financiers représentent environ (et hors effets induits) 4% de la valeur ajoutée en Allemagne, 5.3% au Royaume-Uni et 9 % aux Etats-Unis. (source Société Générale)

→ Un nombre d'acteurs restreint et une forte concentration

- La diminution des établissements de crédit est continue : 821 établissements de crédits dont 318 banques recensés en 2006 par la Banque de France, contre 1085 en 2000. Cette réduction s'explique en premier par la recherche d'économie d'échelle mais également en raison de modifications juridiques, certaines sociétés ayant renoncé à leur agrément individuel pour bénéficier d'un agrément collectif
- Les 5 premiers acteurs bancaires français concentrent plus de 52% des actifs. A titre de comparaison, les degrés de concentration, mesurés par la part de marché consolidée des cinq acteurs les plus

importants s'échelonnent de 22% (Allemagne) à 80% (Pays-Bas et Belgique) (source BNPP, 2005).

→ L'affirmation d'un leadership ou d'un savoir-faire

- A la fin 2006, le secteur financier représentait 24% de la capitalisation boursière cotée sur Euronext
- Banque :
 - Les six grands groupes bancaires français sont parmi les 30 premières capitalisations bancaires mondiales (6^e, Crédit Agricole ; 24^e, BNPP)
 - Une position dominante sur les marchés dérivés actions (leader mondial : Société Générale) et un classement régulier dans les leagues tables européens ou mondiaux (exemples: financement de projets pour CALYON, le marché primaire des covered bonds pour Natixis, Société Générale "Meilleure banque privée mondiale pour son offre de produits structurés" (Euromoney 2005, 2006 et 2007)),
- Assurance : selon les dernières données disponibles (Swiss Re, Sigma) qui portent sur l'année 2005, l'assurance française est située au quatrième rang mondial (6.5% des cotisations collectées dans le monde), après les Etats-Unis (33.4%), le Japon (13.9%) et le Royaume-Uni (8.8%).
- Intermédiaires financiers : la naissance de Newedge, fusion de FIMAT (Société Générale) et CALYON Financials (Crédit Agricole) donne naissance au leader mondial dans le domaine de l'exécution, notamment électronique, et de la compensation de produits dérivés listés
- Investissements spécialisés : le capital investissement français est le 2^e marché européen après la Grande Bretagne et le 3^e au niveau mondial. Les acteurs français du capital investissement ont investi 10,2 milliards d'euros en 2006 (+ 26 % en un an), dans près de 1 400 entreprises non cotées (+ 10%) (source AFIC).

→ Un soutien indispensable à la croissance des secteurs porteurs (quelques illustrations, à traiter en parallèle avec l'atelier compétitivité)

- Banques
 - 60 % des PME françaises estiment qu'il est facile d'obtenir un crédit auprès d'une banque, soit 14 points de plus que la moyenne européenne (source : FBF, 2006)
 - Natixis Lease comme leader en France du financement de parcs éoliens (25% du parc national financé en 2006)
 - Multiplication des produits structurés permettant une couverture des risques plus spécifiques (CDS, Dérivés Climatiques, Futures sur Commodities...)
- Assurance :
 - Plusieurs sociétés d'assurances sont partie prenante au nouvel outil mis à la disposition des investisseurs par les pouvoirs publics et présenté en novembre 2006 : France Investissement. Ce dispositif a pour objet de lever des fonds afin de financer des PME françaises dynamiques. L'objectif de cette nouvelle structure est d'appeler 500 millions d'euros par an pendant six ans.
 - Les entreprises d'assurances se sont engagées depuis 2004, à augmenter leurs placements pour financer des entreprises innovantes. Au 31 décembre 2006, elles ont investi en titres non cotés 15,6 milliards en valeur nette comptable. Les principales activités que financent les assureurs appartiennent aux domaines de la biotechnologie, de la recherche médicale et de la santé. Les autres secteurs d'activité sont les technologies de l'information, les télécommunications et la communication, les résidences médicalisées, l'énergie renouvelable, le tourisme, l'hôtellerie-restauration.

Sociétés d'investissements : 80% des investissements sont réalisés dans des PME/PMI de moins de 250 salariés.

Annexe II : Les services à la personne

Graphiques et tableaux extraits du rapport du Commissariat général du Plan de 2005, *Développer l'offre de services à la personne*.

Graphique 1 : Types de relations contractuelles dans le secteur des services à la personne

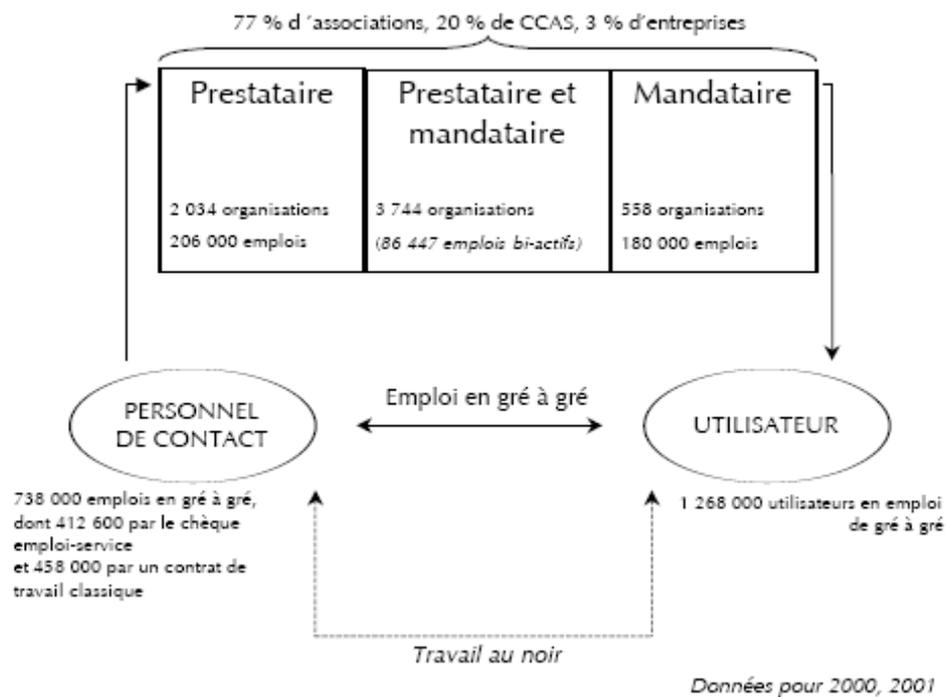


Tableau 1 : Taux d'emploi (en pourcentage de la population en âge de travailler) dans les services aux particuliers en 2002.

	Services aux particuliers au sens large	Dont : Services domestique	Dont : Services personnels	Dont : Hôtels et restaurants	Dont : Activités récréatives, culturelles et sportives
	(1) * = (2) + (3) + (4) + (5)	(2)	(3)	(4)	(5)
France	5,95	1,15	0,93	2,16	1,71
Allemagne	6,12	0,84	1,13	2,99	1,15
États-Unis	7,73 **	0,45	0,98 **	4,97	1,26 **
Pays-Bas	8,55	2,54	1,87	2,73	1,4

Sur la base des comptes nationaux

* Le total n'est pas égal à la somme des composantes pour les États-Unis en raison des différences dans les dates reportées

** 2000

N.B. : pour mémoire, taux d'emploi en France en 2002 : 62,9 %, en Allemagne : 65,4 %, aux États-Unis : 71,9 %, aux Pays-Bas : 74,5 %

Tableau 2 : Taux de temps partiel et durée du travail dans les services domestiques en 2002.

	Taux de temps partiel	Durée hebdomadaire du travail	Ratio emploi/emploi en équivalent temps plein *
France	EFT (1) : 65 %	EFT : 26 heures Sources administratives : Cré à gré : 2-3 heures Marché organisé : 12-13 heures	EFT : 0,62 % Comptes nationaux : ** 0,98 %
Allemagne	EFT : 78 %	EFT : 19 heures	EFT : 0,47 %
États-Unis ***	-	EFT : 28 heures	Comptes nationaux : 0,92 %
Pays-Bas	EFT : 100 %	EFT : 8 heures	EFT : 100 %

(1) EFT = enquêtes "forces de travail"

* Le ratio EFT est calculé sur la base du taux de temps partiel et de la durée relative d'un temps plein et d'un temps partiel

** Le ratio est très élevé en raison de la non correction du travail au noir dans les effectifs exprimés en personnes dans la comptabilité nationale française

*** 2000

Sources :

Taux de temps partiel : EFT communautaire, Eurostat

Durée hebdomadaire du travail (emploi principal): EFT communautaire, Eurostat ; Current Population Survey et calculs CGP pour les États-Unis

Ratio emploi/emploi en équivalent temps plein des comptes nationaux : INSEE, BEA

Tableau 3 : Les modes d'organisation possibles des services à la personne et leurs caractéristiques

Mode d'organisation	Description	Acteurs	Perspectives de développement spontané	Capacité à améliorer la qualité des services	Capacité à améliorer la qualité des emplois	Capacité à améliorer la structuration du secteur
1. Grande enseigne distribuée	Un grand groupe en réseau traite à des prestataires et distribue sous son enseigne une large gamme de services à la personne (SAP)	Potentiels : La Poste, banques, assurances	Suppose que l'enseigne acquière la connaissance du secteur et dispose d'un vivier de prestataires professionnalisés avant d'engager sa marque	++	?	++
2. Plates-formes multi-services	Un grand groupe en réseau facilite la multiplication de plates-formes locales d'information et de mise en relation avec des prestataires	En projet : Sodexo, La Poste, EDF	Le partenariat public-privé et la multiplication des acteurs poussent à des initiatives adaptées à des besoins locaux mais limitent la diffusion nationale d'un réseau d'antennes SAP	- (améliore plutôt la qualité de services)	-	+
3. Services joints	Des entreprises proposent des SAP, sous-traités à des prestataires, en complément de leurs produits habituels, pour fidéliser leurs clients	Actuels : Bricorama... Potentiels : assurances...	La tendance aux produits combinés répondant à un besoin global et la connaissance par les entreprises des SAP qu'elles sous-traitent facilitent une offre segmentée	+	?	-
4. Réseaux de prestataires	Des prestataires locaux se développent, se professionnalisent puis se fédèrent en enseigne commune	Prestataires locaux	Dépend de la professionnalisation des prestataires locaux	+	+	++
5. Intérim	Une entreprise de travail temporaire développe une activité de SAP via son réseau d'agence et devient un prestataire de grande envergure	Actuel : ADOM Potentiel : Manpower	Même si les contraintes juridiques et d'accès au marché disparaissent, l'intérim n'occupera que quelques segments du marché	++	+	-
6. Services aux salariés	Les grands groupes proposent des SAP à leurs salariés sur leur lieu de travail, achetés à des entreprises spécialisées	Entreprises bénéficiaires : Bouygues Deloitte, Accenture, Bull, Cegedel... Entreprises prestataires : Accor services, To Do Today...	Responsabilité sociale, fidélisation des salariés et impact des conditions de travail sur la productivité incitent les groupes qui ont les moyens à promouvoir les services aux salariés	++	+	+
7. Autonomie intermédiaire	Le modèle de la structure mandataire se généralise	Soutien scolaire : (Academia...), ménage (Shiva...)	Ne nécessite aucun préalable en terme de qualité des structures. Répond à une demande avérée. Peut cependant se limiter à certains segments	+	-	-
8. Créé à gré	L'emploi direct et sans intermédiation d'un intervenant par un particulier se développe encore, éventuellement au noir	Individus	Mode d'organisation actuellement dominant, qui pourrait se renforcer via des bases de petites annonces sur des portails Internet	--	--	--

