

III

(Actes préparatoires)

COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN

435^e SESSION PLÉNIÈRE DES 25 ET 26 AVRIL 2007

Avis du Comité économique et social européen sur «L'évolution des chaînes de valeur et d'approvisionnement dans un contexte européen et mondial»

(2007/C 168/01)

Le 6 juillet 2006, le Comité économique et social européen a décidé, conformément à l'article 29, paragraphe 2 de son Règlement intérieur, d'élaborer un avis sur «L'évolution des chaînes de valeur et d'approvisionnement dans un contexte européen et mondial».

La décision fut confirmée le 26 octobre 2006.

La commission consultative des mutations industrielles, chargée de préparer les travaux du Comité en la matière, a adopté son avis le 6 mars 2007 (rapporteur: M. van IERSEL; corapporteur: M. GIBELLIERI).

Lors de sa 435^e session plénière des 25 et 26 avril 2007 (séance du 25 avril 2007), le Comité économique et social européen a adopté le présent avis par 130 voix pour, 1 voix contre et 4 abstentions.

Partie I — Conclusions et recommandations

A. Le CESE réclame une attention accrue de la part des décideurs ainsi que des approches interactives au niveau de l'UE et des États membres en ce qui concerne le concept d'évolution des chaînes de valeur et d'approvisionnement, ou plutôt celui d'industrie opérant en réseau et l'interaction entre les entreprises.

B. Ces processus dynamiques requièrent de procéder à des ajustements et de faire preuve de capacité d'adaptation dans tous les aspects des activités des entreprises, y compris la définition et la conception du produit, les services, le marketing, ainsi que la gestion des ressources financières et humaines. Ces tâches sont souvent externalisées. La formation de réseaux signifie que les entreprises sont de plus en plus imbriquées au niveau mondial et que l'intégration de la fabrication et des services va croissant.

C. Il existe des différences substantielles dans la manière dont cette situation influe sur les entreprises, qui dépendent de leur taille, de leur position dans les chaînes et les réseaux d'approvisionnement, et des secteurs dans lesquels elles opèrent. Les grandes entreprises multinationales sont d'ordinaire bien positionnées à toutes les phases de ce processus de formation de réseaux. Par contre, les fournisseurs de taille relativement petite et moyenne, qui interviennent dans les phases initiales ou intermédiaires (premier, second, troisième, etc. fournisseur), sont souvent confrontés à des obstacles tels que ceux présentés dans la Partie II. Dans le cadre du présent document, ils sont

dénommés EII (entreprises initiales et intermédiaires — terme inventé tout spécialement aux fins du présent avis) ⁽¹⁾.

D. L'écrasante majorité des travailleurs du secteur privé sont employés dans des entreprises de taille moins importante (voir point C). Parmi celles-ci, ce sont les entreprises les plus innovantes et créatives qui jouent un rôle décisif dans l'économie en réseaux. Ce développement a pris une ampleur à ce point significative qu'il s'accompagne de retombées considérables tant au niveau microéconomique que macroéconomique.

E. Le CESE juge nécessaire d'améliorer l'environnement dans lequel les EII opèrent. Le présent avis (voir les points 3 et 4 dans la Partie II) identifie les principaux défis et met en avant plusieurs propositions d'action telles que:

— changer d'attitude à l'égard des EII,

⁽¹⁾ En ce sens, le présent avis ne se réfère pas aux petites et moyennes entreprises telles que définies par la Commission européenne et la plupart des États membres (les «PME»). Les petites entreprises auxquelles il est fait référence ici sont des fournisseurs pouvant employer plusieurs centaines de personnes, tandis que les fournisseurs dits de taille moyenne peuvent en employer parfois des milliers. Ces deux types d'entreprises occupent une position initiale ou intermédiaire dans les chaînes de valeur; en d'autres termes, elles ne sont pas les producteurs ou fournisseurs finaux, qui sont généralement de plus grande taille. Ces entreprises ne se définissent pas en fonction de données mesurables (chiffre d'affaires, nombre d'emplois, etc.), mais plutôt sur la base de leur position dans la chaîne de valeur et d'approvisionnement. Les fournisseurs de matières premières, bien qu'intervenant dans la phase initiale des processus de production, ne sont pas couverts par le présent avis.

- renforcer la coopération et la confiance réciproque entre ces entreprises,
- faciliter l'accès aux sources de financement,
- réduire les effets de verrouillage/d'exclusion («lock-in»/«lock-out»),
- faire respecter les droits de propriété intellectuelle,
- lutter contre les distorsions de concurrence en recourant aux instruments de défense commerciale de l'UE de manière conséquente, avec une efficacité accrue et en temps utile, afin d'éviter les importations déloyales,
- promouvoir l'esprit d'entreprise et les compétences,
- attirer dans les EII des jeunes qualifiés, en particulier dans le domaine de l'ingénierie,
- mettre en œuvre la politique industrielle européenne rénovée, y compris son approche sectorielle,
- exploiter le septième programme-cadre (PC7) de manière optimale,
- promulguer une législation ciblée et réduire la bureaucratie.

F. En l'absence d'une définition bien établie des EII, il est difficile de saisir toute leur importance dans les processus de mutation industrielle et de mondialisation. Il y a lieu de fournir des efforts supplémentaires pour que leur rôle soit davantage reconnu. La mise en œuvre d'une ou de plusieurs des propositions citées au point E requiert que certaines conditions préalables soient remplies par les entreprises elles-mêmes, d'autres par les décideurs politiques, et d'autres encore par les deux. En tout état de cause, toute mise en œuvre doit se faire en étroite coopération avec l'ensemble des parties prenantes. Dans le même esprit, les comités de dialogue sectoriel actifs aux niveaux européen et national devraient être en mesure de proposer une orientation partagée crédible aux décideurs politiques.

Partie II — Motivation

1. Introduction

1.1 Il serait erroné de considérer l'apparition des chaînes d'approvisionnement comme un phénomène moderne. En effet, sous une forme ou sous une autre, elles existent depuis l'apparition de la production organisée.

1.2 Toutefois, force est de constater que les quelques dernières décennies ont vu se développer un vif intérêt pour les chaînes d'approvisionnement en tant que produit de l'environnement implacable qu'ont engendré les progrès technologiques et la mondialisation, ainsi que l'ensemble de leurs effets connexes sur les marchés. Cette question est largement discutée dans nombre de publications et de conférences à travers le monde. L'ordonnancement linéaire traditionnel cède la place à des réseaux complexes et des processus de fabrication intégrés dont le fonctionnement implique souvent de multiples entreprises et pays.

1.3 De nos jours, les chaînes de valeur et d'approvisionnement sont de plus en plus imbriquées et de nombreux secteurs ont vu se développer un réseau véritablement mondial. Cette réalité justifie de recourir au terme de «réseau» plutôt qu'à celui de «chaîne», le premier étant indubitablement plus éphémère que la seconde.

1.4 Les réseaux de création de valeur (ou, plus simplement, «réseaux de valeur») eux-mêmes se globalisent davantage et s'élargissent. Le réseau paneuropéen de valeur, renforcé par le récent élargissement de l'UE, constitue une partie de ce processus.

1.5 Chacun sait aujourd'hui que l'amélioration interne ne suffit plus à répondre aux besoins des entreprises. Les avantages qui découlent de programmes d'analyse internes aux entreprises, tout en étant utiles et souhaitables, ne permettent pas à celles-ci de saisir les opportunités offertes par un mode de fonctionnement des affaires véritablement mondialisé. Les entreprises doivent rechercher des solutions à l'extérieur si elles veulent survivre dans le monde moderne.

1.6 Il en résulte que la gestion de réseaux et la logistique occupent aujourd'hui une place prépondérante, les entreprises dépensant de plus en plus de temps et d'argent pour s'assurer des résultats optimaux en rationalisant et en coordonnant la toile toujours plus complexe des activités et des services indispensables aux opérations industrielles et commerciales modernes.

1.7 La nature de la responsabilité en matière de gestion et celle des compétences requises de la main-d'œuvre à tous les niveaux se sont modifiées radicalement, les décisions et les attitudes souhaitées aujourd'hui étant celles qui garantissent des niveaux optimaux de coopération entre acheteurs, fournisseurs et entreprises.

1.8 Telle est la situation pour toutes les catégories d'entreprises — grandes, moyennes, petites — et ce malgré les différences et les interactions entre les secteurs. Il apparaît toutefois que les grandes entreprises multinationales sont mieux positionnées dans les processus actuels que les EII ⁽²⁾.

1.9 En fait, deux tiers des travailleurs du secteur privé en Europe sont employés par des petites et moyennes entreprises. Nombres d'entre elles sont des EII. Il en résulte que la prospérité des entreprises de ce type ne comporte pas seulement une dimension microéconomique, mais s'accompagne aussi de retombées macroéconomiques.

1.10 Bien que le thème du présent avis soit l'évolution des chaînes de valeur et d'approvisionnement, l'accent est mis en priorité sur les EII innovantes (de haute technologie et de grande qualité), disposant d'un potentiel de croissance et d'activité à l'échelon international, ou celles déjà présentes sur le marché mondial ⁽³⁾.

1.11 Par conséquent, il y a lieu de concevoir des solutions et des moyens et de les améliorer afin de créer un environnement sain et durable dans lequel les entreprises de ce type pourront prospérer et exploiter au mieux leur potentiel.

1.12 Bien que les chaînes/réseaux d'approvisionnement diffèrent d'un secteur à l'autre, il a été jugé opportun d'illustrer l'analyse réalisée ici en accordant une attention particulière à un secteur. Pour cette raison, l'annexe 2 est consacrée à la présentation d'une étude de cas dans le secteur de l'automobile, qui illustre bien certaines questions en jeu. Si le choix s'est porté sur ce secteur, c'est à cause de la remarquable complexité de ses chaînes/réseaux d'approvisionnement, comme l'indique l'annexe 1.

⁽²⁾ Voir point C et première note de bas de page.

⁽³⁾ Voir note 1.

1.13 Les entreprises européennes choisissent souvent d'externaliser un ou plusieurs maillons des chaînes d'approvisionnement. Elles importent ensuite la production ainsi réalisée, y ajoutent de la valeur avant de la faire passer dans le réseau de valeur. Il est essentiel de créer les conditions garantissant le maintien, tout au long du processus, d'un niveau aussi élevé que possible de bénéfices, d'emploi et de savoir-faire en Europe. Il s'agit là d'une condition fondamentale, étant donné que le savoir-faire devient de plus en plus un facteur de production à part entière, poussé à travers les réseaux de création de valeur par une finance plutôt sans frontières que simplement transfrontalière ⁽⁴⁾.

1.14 Le présent document traite de la façon dont l'UE pourrait contribuer davantage au maintien en Europe de parties importantes (génératrices de valeur ajoutée) des chaînes d'approvisionnement ⁽⁵⁾.

2. Réseaux de valeur et mutations industrielles

2.1 Les mutations industrielles sont étroitement liées à la création de valeur dans la société de réseaux, conférant un rôle significatif aux services comme le conseil, l'ingénierie, la logistique et le marketing. Avec une intégration verticale réduite, la création de valeur pendant la transformation passe souvent au fournisseur. Ce processus gagne en multidimensionnalité quand nombre de ces fournisseurs font également partie de réseaux mondiaux. Cela crée de nombreuses interdépendances entre fournisseurs.

2.2 Mais que couvre en réalité le terme «mondial»? Outre le rôle évident joué par les États-Unis et le Japon, d'autres régions ont fait leur apparition sur la scène internationale au cours des dernières décennies, notamment ceux que l'on appelle les pays BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine). Force est toutefois de constater que les membres de ce groupe se répartissent en deux catégories, l'influence de l'Inde et de la Chine, en particulier, bouleversant complètement le paysage mondial de la chaîne d'approvisionnement et de la création de valeur ⁽⁶⁾.

2.3 Compte tenu de ce point, il importe que l'UE renforce sa capacité compétitive en créant de la valeur ajoutée, la concurrence par les coûts n'étant ni réaliste, ni compatible avec les valeurs sociales et de durabilité de l'Union.

⁽⁴⁾ Voir à cet égard «The Three Rounds of Globalization», par Ashutosh Sheshabalaya, The Globalist du 19 octobre 2006, <http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx?StoryId=5687>.

⁽⁵⁾ Le présent avis repose sur des avis antérieurs ou en cours d'élaboration: «Services et industrie manufacturière européenne: les interactions entre ces secteurs et l'impact de celles-ci sur l'emploi, la compétitivité et la productivité» (CCMI/035 — CESE 1146/2006; JO C 318 du 23.12.2006); «Innovation: Impact sur les mutations industrielles et le rôle de la Banque européenne d'investissement» (CCMI/038, en cours); «La gouvernance territoriale des mutations industrielles: le rôle des partenaires sociaux et la contribution du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation» (CCMI/031 — CESE 1144/2006; JO C 318 du 23.12.2006); «Politique européenne en matière de logistique» (TEN/240, CESE 210/2007, non encore publié au JO); «Proposition de règlement du Parlement européen et du Conseil relatif au renforcement de la sûreté de la chaîne d'approvisionnement» (TEN/249 — CESE 1580/2006; JO C 325 du 30.12.2006); «La grande distribution — tendances et conséquences sur les agriculteurs et les consommateurs» (NAT/262 — CESE 381/2005; JO C 255 du 14.10.2005).

⁽⁶⁾ Art. cit., note n° 4.

2.4 Les chaînes et les réseaux d'approvisionnement sont en expansion, les processus industriels se caractérisant de plus en plus par la fragmentation des lignes de production et la spécialisation des produits au moyen de la technologie et de la personnalisation. Les fabricants peuvent standardiser les composants essentiels des produits et, dans le même temps, laisser une marge de manœuvre pour une personnalisation éventuelle. C'est ce que l'on appelle la «**personnalisation de masse**».

2.5 Ces facteurs sont stimulés par l'interaction entre l'industrie manufacturière et les services ⁽⁷⁾, ce qui a pour effet d'**estomper les frontières entre les secteurs**. Les technologies de l'information et de la communication (TIC) contribuent à cet état de choses en augmentant l'interopérabilité et les services fournis par voie électronique.

2.6 Les entreprises européennes devraient chercher à créer des réseaux d'approvisionnement portant sur des «produits étendus» (un système de produits et de services) en visant des niches de marché à haute valeur ajoutée. Les usines sont elles-mêmes devenues des produits complexes commercialisables.

2.7 Les nouveaux cycles technologiques mettent encore davantage l'accent sur la **gestion des ressources humaines** à tous les niveaux et soulignent l'urgence de la formation et de l'apprentissage tout au long de la vie en tant qu'éléments essentiels de la compétitivité et de l'employabilité.

2.8 Le **cycle de vie des produits se réduit** et change en raison d'une interaction accrue entre les services et la production, et à mesure que la concurrence et la coopération (préconcurrentielle) se mondialisent dans de nombreux domaines.

2.9 Ces mutations en cours influent considérablement sur la relation dynamique entre les entreprises ainsi que leur structure. Toutes deux requièrent d'être constamment **adaptées et réorganisées**. La spécialisation des processus de production, la personnalisation et le développement de services liés à la fabrication conduisent de plus en plus à l'externalisation. Inversement, l'externalisation peut accroître la spécialisation et la décentralisation.

2.10 L'on observe parallèlement à ces processus une **concentration** par des fusions et des acquisitions; plus on s'éloigne du consommateur, plus la concentration et la consolidation sont importantes.

2.11 L'**externalisation** et la **délocalisation** s'opèrent au niveau mondial ⁽⁸⁾. Les économies émergentes au sein de l'Union et en Asie sont largement impliquées dans ce processus, chacune

⁽⁷⁾ Ce sujet a été largement traité dans l'avis du CESE intitulé «Services et industrie manufacturière européenne: les interactions entre ces secteurs et l'impact de celles-ci sur l'emploi, la compétitivité et la productivité» (CCMI/035, CESE 1146/2006; JO C 318 du 23.12.2006).

⁽⁸⁾ La CCMI a étudié de manière approfondie la délocalisation des entreprises, sa portée et ses effets, ainsi que les défis et les opportunités qu'elle représente. Le résultat de ces travaux (avis, rapport d'information, étude externe, conférence) fait l'objet d'une publication intitulée «Délocalisation — Défis et opportunités» (ISBN: 92-830-0669-0; http://www.eesc.europa.eu/documents/publications/index_fr.asp?details=1&id=142).

offrant ses propres avantages en matière de coûts et ses propres marchés potentiels. L'Asie est en passe de devenir le centre incontesté de la production et de la fourniture de services à faible coût. En Chine et en Inde, une technologie indépendante est en cours de développement. Ces processus peuvent conduire à une délocalisation s'accompagnant de vraies pertes d'emplois. Cela peut donner lieu à un sentiment de précarité parmi les salariés. D'un autre côté, la délocalisation peut stimuler l'emploi dans des entreprises en Europe ⁽⁹⁾.

2.12 Les évolutions compliquées résultant des multiples transactions, fusions et acquisitions opérées à travers le monde montrent que la **délocalisation**, en tant que produit des mutations survenues dans les lignes de production et de services, ne constitue pas un processus linéaire et unidirectionnel. Les coûts de production ne représentent qu'une partie de l'ensemble des éléments à prendre en compte. L'équation se compose de plusieurs autres facteurs, qui ne font pas l'objet du présent avis: logistique complexe, coûts de transport élevés, préoccupations environnementales, cadres réglementaires, protection de la propriété intellectuelle et disponibilité des matières premières, ainsi que de la technologie et d'une expertise spécifique. Une fois tous ces facteurs pris en considération, il s'avère parfois avantageux de rapatrier la production et les services en Europe.

2.13 D'autre part, la délocalisation peut aussi concerner des activités innovantes, ce qui entraînerait une perte de savoir-faire pour l'Europe. En effet, la délocalisation peut éroder à long terme la capacité d'innovation des industries européennes si la connaissance et la base de recherche ne sont pas renforcées dans l'UE. Dans cette perspective, le nombre croissant d'ingénieurs en Inde et en Chine (45 % du nombre total d'ingénieurs dans le monde) est révélateur.

2.14 En outre, le fait que des jeunes hautement qualifiés quittent l'Europe ou affichent leur préférence pour un emploi dans une grande entreprise ⁽¹⁰⁾ peut provoquer un déficit de personnel qualifié dans les EII européennes.

2.15 Les grandes entreprises sont souvent mieux positionnées que les EII pour relever les défis précités. Elles disposent généralement d'un accès relativement aisé aux banques et au marché des capitaux, développent toutes sortes d'interactions avec d'autres entreprises, sont en interopérabilité avec elles, peuvent accéder à une large gamme de marchés et sont des pionnières en matière d'externalisation. Toutefois, elles sont moins flexibles que des entreprises de taille plus réduite.

⁽⁹⁾ Le réseau de recherche sur la délocalisation (Offshoring Research Network), un consortium transatlantique regroupant 6 instituts de recherche, a récemment publié son étude bisannuelle sur l'évolution des délocalisations d'entreprises. Le centre Erasmus pour la rénovation stratégique (Erasmus Strategic Renewal Centre), dont le siège se trouve à Rotterdam, a dirigé les recherches pour les entreprises néerlandaises, et a abouti à la conclusion que pour 57 % des délocalisations, le transfert des activités n'avait eu aucun effet sur l'emploi dans les entreprises néerlandaises. Des pertes d'emplois ont toutefois été entraînées dans 39 % des cas, et des nouveaux emplois n'ont été créés aux Pays-Bas que dans 4 % des cas. L'étude montre qu'en moyenne, 37,8 emplois sont créés dans le pays vers lequel les activités ont été délocalisées, et que 3,5 emplois sont supprimés aux Pays-Bas. En d'autres termes, 10,8 nouveaux emplois sont créés à l'étranger pour chaque emploi perdu aux Pays-Bas.

⁽¹⁰⁾ Voir paragraphe 3.22.

3. Défis pour les EII

3.1 Tous les indicateurs montrent que les processus de fragmentation de la production, de personnalisation et de formation de réseaux globaux sont appelés à se poursuivre. Si, dans de nombreux secteurs, les grandes entreprises multinationales occupent des positions stratégiquement dominantes, une grande partie du travail est effectué par un nombre croissant d'EII.

3.2 Même quand elles disposent d'un fort potentiel, les EII sont parfois contraintes d'opter pour des approches de court terme et de déployer d'énormes efforts pour accéder aux nouveaux marchés. Elles dépendent par ailleurs souvent de commandes régulières de la part de certains gros clients et ne disposent pas d'un accès aussi facile au marché des capitaux. En outre, elles sont très exposées aux risques de rupture de la chaîne d'approvisionnement, en plus des réductions de coûts continuellement exigées par les grands clients. Les paragraphes suivants sont consacrés aux principaux défis auxquels ces entreprises sont confrontées.

Trouver le bon état d'esprit

3.3 Dans de nombreux cas, l'amélioration des conditions-cadres des entreprises de taille relativement petite et moyenne dépend simplement des comportements sociaux et des attitudes au sein même des entreprises. Dans plusieurs États membres et régions de l'Union, l'attitude par rapport à ce type d'entreprises est plus positive que dans d'autres. Il conviendrait dès lors d'encourager l'échange de bonnes pratiques.

La confiance réciproque et la coopération entre EII

3.4 Il y a lieu d'encourager les EII à être ouvertes à la coopération et au développement de projets communs. Cette coopération et ces projets peuvent en effet renforcer les positions de marché et faciliter les négociations des fournisseurs avec les clients importants. Ils pourront également contribuer à atténuer les effets préjudiciables d'un verrouillage du réseau («lock-in») ou d'une exclusion de celui-ci («lock-out»).

3.5 Il convient d'encourager l'utilisation des logiciels à source ouverte ⁽¹¹⁾ et le libre accès aux technologies et normes de l'ingénierie. À cet égard, une interface effective entre les EII et les instituts de recherche est indispensable.

3.6 La formation de grappes et de réseaux autour d'entreprises de premier plan et de zones industrielles dans des environnements hautement industrialisés et de haute technologie peut jouer un rôle très favorable à cette fin ⁽¹²⁾, en encourageant

⁽¹¹⁾ Voir l'étude récente sur l'impact des logiciels à source ouverte sur le secteur des TIC dans l'UE, publiée par MERIT pour la Commission européenne (DG Entreprises et industrie) le 26.1.2007 (rapport final préparé le 20.11.2006): <http://ec.europa.eu/entreprise/ict/policy/doc/2006.11.20-flossimpact.pdf>.

⁽¹²⁾ Parmi de nombreux exemples, citons celui de la région Eindhoven-Louvain où l'interaction entre les universités et les entreprises (autour de l'entreprise multinationale de premier plan Philips) crée un environnement favorable pour de nombreuses PME de haute technologie.

les programmes de collaboration entre les entreprises. Une attitude ouverte à l'égard des universités et des instituts technologiques de la région, associée à une approche appropriée des collectivités territoriales sont autant d'éléments cruciaux. Les «zones industrielles» autour des centres technologiques, des parcs scientifiques et des universités peuvent être très bénéfiques pour les petites entreprises.

Environnement financier

3.7 Les banques et les acteurs financiers concernés au sens large devraient être encouragés à adopter une attitude plus positive par rapport à la prise de risque. Comme le démontrent des données statistiques, les milieux financiers américains sont caractérisés par une attitude plus positive par rapport au risque qui s'avère extrêmement bénéfique. Un accès ouvert aux marchés des capitaux en Europe est, en tout état de cause, une nécessité, d'autant plus que, dans de nombreux cas, la charge financière que génèrent les processus de production a tendance à se déplacer des grandes entreprises vers les petits fournisseurs.

3.8 Dans le secteur automobile par exemple, l'externalisation a entraîné un problème financier pour de nombreuses entreprises, étant donné la longueur tant du processus de développement que de la période d'amortissement — souvent entre 3 et 5 ans pour le premier et entre 5 et 7 ans pour la seconde. Aux États-Unis, ce problème a été partiellement résolu grâce à un accès plus facile aux capitaux privés. Dans de nombreux pays en développement, il l'a été par le biais d'aides d'État et de règles fiscales très généreuses. Dans ce domaine, les conditions en Europe ont grand besoin d'être améliorées, particulièrement en ce qui concerne les EII et leurs besoins concernant le financement de la recherche-développement en matière d'innovation technologique. Outre les mesures à prendre par les gouvernements, il importe que les banques — y compris la Banque européenne d'investissement (BEI), en étroite collaboration avec des partenaires bancaires à travers l'Europe — et les fonds de capital investissement jouent également leur rôle.

3.9 Le CESE prend note avec beaucoup d'intérêt des orientations contenues dans la communication de la Commission intitulée «Mettre en œuvre le programme communautaire de Lisbonne: Financer la croissance des PME — promouvoir la valeur ajoutée européenne»⁽¹³⁾. Il est nécessaire de mettre en place une passerelle plus adaptée entre les institutions financières et les fonds de capital investissement d'une part, et les PME d'autre part.

Effets de verrouillage et d'exclusion

3.10 La dépendance vis-à-vis des clients importants est problématique, en particulier dans les régions mono-industrielles, quand les EII sont prisonnières des chaînes d'approvisionnement ou quand elles en sont exclues. Dans le cadre de sa coopération avec des grandes entreprises, le fournisseur sera souvent contraint de recourir à la technologie requise. Fournir exclusivement un client important peut condamner une entreprise à n'utiliser qu'une seule technologie spécifique.

⁽¹³⁾ COM(2006) 349 final, est actuellement examiné par le Comité dans le cadre de son avis d'initiative sur «Le potentiel des entreprises, notamment des PME (stratégie de Lisbonne)» (INT/324, en cours). Cet avis constitue une partie des travaux entrepris en réponse à la demande du Conseil européen des 23 et 24 mars 2006 (point 12 des conclusions de la présidence), qui a invité le CESE à présenter, début 2008, un rapport de synthèse sur les activités appuyant le partenariat pour la croissance et l'emploi.

3.11 Le même cas de figure peut se présenter avec des fournisseurs qui sont exclus parce qu'ils ne disposent pas des instruments requis pour accéder à des marchés supplémentaires et participer à d'autres réseaux ou chaînes d'approvisionnement.

3.12 Cependant, les grandes entreprises ne veulent pas toujours être totalement dépendantes d'un seul fournisseur, bien que cela arrive parfois. Dans de nombreux cas, les grands constructeurs du secteur automobile préfèrent les fournisseurs uniques, en particulier en ce qui concerne la recherche, le développement et la production de nouveaux composants et systèmes destinés au produit final. Toutefois, le scénario normal est celui d'une concurrence âpre entre les fournisseurs.

3.13 Dans certains cas, surtout dans le secteur automobile, on a pu constater que les coûts du développement technique ont été déplacés vers le fournisseur, auquel il a également été demandé de partager les connaissances avec des concurrents. Cela peut poser un problème, surtout aux fournisseurs ne jouissant pas d'une position de monopole.

3.14 L'intensité des effets de verrouillage et d'exclusion tend à être proportionnelle au nombre d'applications TIC. Toutefois, les technologies de l'information ne constituent assurément pas le seul facteur entrant en jeu. Les licences sont souvent difficiles à obtenir. Le manque de standardisation et d'interopérabilité, d'une part, et le recours limité aux technologies à source ouverte, d'autre part, entravent l'investissement.

3.15 Ici également (voir paragraphe 3.6), la coopération et la formation de grappes peut aider à remédier aux déficiences découlant des processus précités, notamment dans les régions mono-industrielles.

Droits de propriété intellectuelle (DPI)

3.16 La question de la propriété intellectuelle est fondamentale⁽¹⁴⁾. La protection des DPI représente un défi particulier pour les EII, qui sont pour la plupart des petites et moyennes entreprises. Il a déjà été fait allusion aux problèmes que pose à ces entreprises le financement de la recherche et du développement, et il conviendrait de ne pas aggraver cette réalité en créant une situation où ce sont leurs concurrents qui en récoltent les fruits.

3.17 Les brevets jouent un rôle crucial. Le CESE a exprimé dans plusieurs avis sa grande préoccupation quant aux «échecs répétés concernant le brevet communautaire» ayant plus qu'écorné la crédibilité de la politique européenne de recherche et n'ayant pas permis d'encourager «une recherche plus innovante et orientée vers des résultats compétitifs»⁽¹⁵⁾. En raison de l'incapacité à traiter cette question importante, la protection de l'innovation s'avère très onéreuse (notamment en comparaison des États-Unis et du Japon), parfois même inabordable pour les EII.

⁽¹⁴⁾ Voir le paragraphe 16 de l'annexe 2, portant sur les abus et la contre-façon en matière de DPI dans le domaine des fournitures automobiles.

⁽¹⁵⁾ Voir les avis CESE 89/2007 (non encore publié au JO), paragraphe 1.1.4, et CESE 729/2006 (JO C 195 du 18.8.2006), paragraphe 3.3.4.

3.18 Le problème des procédures coûteuses de protection des DPI est encore aggravé par un niveau d'inefficacité souvent induit par la non-application de la législation. S'agissant des relations commerciales avec la Chine, le problème de la contrefaçon devrait être traité prioritairement. En raison de ce problème de contrefaçon, de nombreuses entreprises de haute technologie ne souhaitent pas accroître leurs investissements en Chine, et parfois même les en retirent ⁽¹⁶⁾.

3.19 L'annexe 2 illustre la gravité des abus en matière de DPI et de la contrefaçon dans le secteur des pièces détachées automobiles.

Saisir les nouvelles opportunités: l'importance des compétences et de l'esprit d'entreprise

3.20 Les EII spécialisées disposent de leurs propres atouts. Le passage des opérations à grande échelle à la décentralisation et aux approches sur mesure génère de nouvelles opportunités, pour peu que les qualifications correspondantes soient également développées.

3.21 Le fait qu'en Europe, la majorité des jeunes diplômés préfèrent travailler pour de grandes entreprises est préoccupant. Il est clairement nécessaire d'encourager les gens à travailler dans des EII, en améliorant les perspectives de carrière. Le problème est particulièrement sérieux pour les EII lorsque le nombre total de diplômés est insuffisant, par exemple dans les disciplines de l'ingénierie.

3.22 Les systèmes dits de «formation duale» — combinant apprentissage et travail — actuellement en vigueur dans certains États membres tels que l'Allemagne, l'Autriche et le Luxembourg (*duale Ausbildung*) peuvent s'avérer très précieux pour les EII.

3.23 Il est indispensable de renforcer les qualifications et les compétences des travailleurs. Les personnes elles-mêmes, ainsi que les entreprises peuvent contribuer à relever les normes ⁽¹⁷⁾. L'amélioration de l'environnement de travail peut jouer un rôle bénéfique à cet égard. Les concepts modernes de gestion des ressources humaines, notamment la révision systématique des programmes éducatifs et de formation, peuvent contribuer à créer des emplois. Il convient d'aborder ces questions dans le cadre d'approches sectorielles et notamment d'un dialogue entre partenaires sociaux.

⁽¹⁶⁾ NRC Handelsblad, l'un des principaux quotidiens néerlandais, 4 novembre 2006.

⁽¹⁷⁾ La connaissance doit être identifiée, acquise, conservée, développée et partagée pour accroître la valeur et l'efficacité d'une entreprise. Cela signifie que les entreprises doivent devenir des «organisations apprenantes» et les lieux de travail doivent être transformés en environnements de travail et d'apprentissage continus. À cette fin, le projet KNOWMOVE a développé et testé, en phase pilote, des approches de gestion de la connaissance permettant de répertorier, d'organiser et de conserver les expériences des travailleurs plus âgés et les exemples de bonnes pratiques, afin de disposer ainsi d'une mine d'informations prête à l'emploi pour tous les travailleurs de l'entreprise.
(cf. http://www.clepa.be/htm/main/promo%20banner/CLEPA%20events/maintopics_KnowMove%2020Final%20Event.htm, site en anglais présentant la conférence «Securing Growth, Innovation and Employment in a Changing Automotive Industry», organisée par la CLEPA dans le cadre de la phase finale de diffusion du projet KNOWMOVE).

3.24 Outre la corrélation directe entre des systèmes éducatifs efficaces et la qualité des compétences des travailleurs, on ne peut surestimer l'importance du triangle éducation — innovation — recherche. À cet égard, la nouvelle initiative européenne «Les régions, actrices du changement économique» peut jouer un rôle important, étant donné qu'elle met l'accent sur la dimension régionale et sur l'impact de la recherche, des compétences technologiques et des grappes économiques ⁽¹⁸⁾.

3.25 Si l'on veut exploiter pleinement les possibilités qu'offrent aux EII l'amélioration des compétences et le renforcement de l'esprit d'entreprise, il est impossible de ne pas tenir compte de l'importance de la dimension territoriale. La mondialisation, qui implique une internationalisation toujours croissante, rend nécessaire un renforcement analogue de la proximité régionale. Les éléments suivants pourraient y contribuer:

- des programmes stratégiques régionaux,
- un dialogue social territorial,
- des initiatives du bas vers le haut et des partenariats régionaux motivés par des spécialités régionales,
- la mobilité des chercheurs entre les entreprises et les universités.

3.26 L'esprit d'entreprise est essentiel. Il en va de même de la créativité et de la flexibilité, c'est-à-dire de la capacité de s'adapter rapidement à une situation qui évolue. Les petites et moyennes entreprises sont souvent plus aptes à faire face aux défis qui se présentent que les grandes entreprises. Ces facteurs peuvent aider les premières à tirer profit de la fragmentation et de la personnalisation des réseaux ⁽¹⁹⁾.

4. Propositions politiques

4.1 Afin de renforcer l'efficacité des chaînes de valeur et d'approvisionnement, il est indispensable de créer un environnement sain pour les entreprises. Le CESE est d'avis qu'il existe principalement deux instruments à même de soutenir la présence d'EII européennes dans les réseaux mondiaux: la **politique industrielle** rénovée (avec son approche sectorielle) et le **septième programme-cadre (PC7)**.

Politique industrielle

4.2 Il conviendrait d'impliquer les EII de manière plus systématique dans le cadre de la politique industrielle. La Commission et le Conseil devraient procéder à des évaluations préalables et plus précises des retombées, pour les entreprises de haute

⁽¹⁸⁾ Cette initiative pour la période 2007-2013 a été adoptée le 8 novembre 2006 par la Commission européenne, au titre de l'objectif «Coopération territoriale». (http://ec.europa.eu/regional_policy/cooperation/interregional/ecochange/index_en.cfm).

⁽¹⁹⁾ Voir par exemple Hidden Champions, Lessons from 500 of the World's Best Unknown Companies (*Champions cachés, leçons tirées de l'activité des 500 meilleures entreprises inconnues au monde*), par Hermann Simon (Harvard Business School Press, 1996). *Champions cachés* fournit une description d'entreprises, allemandes pour la plupart, qui sont leaders mondiaux sur leurs marchés: machines à étiqueter les bouteilles, maquettes de trains, encens, terreaux, vitrines pour les musées.

technologie, de la législation à venir dans des domaines tels que le développement technique et la définition de normes. Le terme «industrie» est trop souvent limité aux grandes entreprises. Les EII, souvent oubliées, devraient être consultées séparément.

4.3 Le CESE souligne l'importance des TIC pour les EII. Il approuve pleinement les objectifs fixés par la Commission dans sa communication intitulée «Renforcer la confiance dans les marchés électroniques interentreprises»⁽²⁰⁾.

4.4 La Commission a également créé un Réseau européen de soutien au commerce en ligne pour les PME (eBSN). Le CESE approuve l'objectif principal de ce réseau, qui consiste à réunir des experts européens du commerce en ligne pour partager les expériences et les bonnes pratiques.

4.5 La mise en place d'un dialogue ouvert sur les orientations et les technologies futures d'un point de vue sectoriel — comme prévu dans le cadre des plates-formes technologiques européennes en cours — constitue un aspect essentiel de la politique industrielle de l'Union. Bien que les frontières entre les secteurs s'estompent, une approche sectorielle demeure appropriée dans ce domaine et offre des possibilités bienvenues pour les EII.

4.6 On ne peut insister suffisamment sur l'importance de l'innovation. Le CESE soutient la proposition de la Commission de développer des marchés favorables à l'innovation en lançant une nouvelle initiative en faveur des marchés pilotes dans le but de faciliter la création et la commercialisation de nouveaux produits et services innovateurs dans des domaines prometteurs⁽²¹⁾.

4.7 Il est important que les EII participent aux plates-formes technologiques. De nouveaux moyens, espérons-le, seront identifiés qui permettront d'éliminer les obstacles dans ce domaine. Il convient d'établir un plan de recherche stratégique, en incluant les EII. Cependant, l'expérience quotidienne de ces plates-formes reflète également les faiblesses traditionnelles de nombre de ces entreprises, notamment l'absence de confiance réciproque, le manque de temps, le nombre insuffisant de représentants disponibles et, souvent, l'absence de visée stratégique.

4.8 Afin d'élaborer un plan de recherche stratégique, le Groupe de haut niveau *Manufuture*⁽²²⁾ a réalisé une étude reprenant des idées similaires sur les mutations concernant, d'une

part, les nouveaux produits à valeur ajoutée et la combinaison de la fabrication et des services et, d'autre part, les formes innovantes de production⁽²³⁾.

4.9 Par ailleurs, les effets d'enfermement et d'exclusion au niveau des chaînes d'approvisionnement entravent souvent la participation effective à ces plates-formes lorsque les EII — même quand elles disposent d'un potentiel considérable — s'avèrent incapables de participer à des systèmes interopérables.

4.10 Le CESE est d'avis qu'il serait bon de concevoir pour les EII une vision stratégique susceptible de les aider à surmonter les handicaps résultant du verrouillage d'un réseau ou de l'exclusion de celui-ci. Il convient de faire de l'interopérabilité l'objectif principal. Cela pourrait se faire:

- a) en lançant une initiative ad hoc visant à susciter la collaboration entre fournisseurs de logiciels en vue de servir plus de clients;
- b) en baissant le prix des instruments dont ces entreprises ont besoin⁽²⁴⁾ — voire en les leur fournissant gratuitement — le but étant de permettre aux EII de servir plus de clients⁽²⁵⁾.

4.11 Le CESE estime possible de promouvoir le même objectif en créant des forums européens de coopération entre EII en vue de mettre en commun la créativité et l'innovation à l'échelon européen.

4.12 La **simplification de l'accès aux marchés financiers** est une question majeure.

4.12.1 Le CESE juge qu'il convient d'encourager les banques et les autres acteurs financiers concernés, tels que les fonds de capital-risque, à adopter une attitude plus positive par rapport à la prise de risque, par exemple en investissant dans les EII de haute technologie.

4.12.2 Un exemple spécifique consisterait à accorder aux EII un accès plus aisé tant au marché des capitaux qu'aux fonds de capital investissement en traitant les retards pouvant découler de longues périodes de développement et d'amortissement

⁽²⁰⁾ COM(2004) 479 final.

⁽²¹⁾ Voir les communications de la Commission intitulées «*Mettre le savoir en pratique: une stratégie de l'innovation élargie pour l'UE*» (COM(2006) 502 final), «*Une Europe réellement innovante et moderne*» (COM(2006) 589 final) et «*Réformes économiques et compétitivité: les principaux messages du rapport 2006 sur la compétitivité européenne*» (COM(2006) 697 final). La CCMI prépare, pour sa part, un avis d'initiative intitulé «*Innovation: impact sur les mutations industrielles et le rôle de la Banque européenne d'investissement*» (CCMI/038).

⁽²²⁾ Le Groupe de haut niveau *Manufuture* est l'organe exécutif de la Plate-forme technologique européenne *Manufuture* lancée en décembre 2004 en vue de proposer une stratégie basée sur la recherche et l'innovation, capable d'accélérer le degré de transformation industrielle en Europe, de garantir des emplois à haute valeur ajoutée et de conquérir une part importante de la production manufacturière mondiale dans le cadre de la future économie de la connaissance. Pour plus d'information: <http://www.manufuture.org/platform.html>.

⁽²³⁾ Dans son rapport publié en septembre 2006 (disponible en anglais uniquement), le Groupe de haut niveau *Manufuture* soutient qu'étant donné la demande de produits personnalisés livrables dans des délais réduits, les entreprises doivent passer de la conception et de la vente de produits sous forme matérielle à la fourniture d'un système de produits et services capables ensemble de satisfaire les utilisateurs, tout en réduisant les coûts sur la totalité du cycle de vie et en limitant les retombées environnementales (point 4, page 15). Innover en matière de production implique de nouveaux modèles d'entreprise, de nouveaux modes d'ingénierie de production et une capacité de tirer profit de sciences et de technologies de fabrication révolutionnaires (résumé, page 9). La fabrication intégrée et en réseaux remplace l'ordonnement linéaire conventionnel des processus par des réseaux de fabrication complexes dont le fonctionnement implique souvent de multiples entreprises et pays (point 5, page 15).

⁽²⁴⁾ Par exemple les *écosystèmes d'affaires numériques* («*Digital Business Ecosystems*»).

⁽²⁵⁾ Deux exemples de réussite en la matière: l'*appareil de diagnostic universel*, qui rend les garages interopérables, et le *GSM*, dont le succès est dû au fait que l'industrie s'est entendue à un stade précoce sur des formules de base, des normes et des méthodes d'échange.

susceptibles d'être une source de problèmes. Dans ce contexte, il conviendrait de renforcer le rôle de la Banque européenne d'investissement (BEI) et du Fonds européen d'investissement (FEI) en vue de faciliter l'accès aux instruments de prêt à risque, aux projets d'octroi de capital-risque et aux mécanismes de garantie ⁽²⁶⁾.

4.12.3 Le CESE estime que des institutions financières comme la Banque européenne d'investissement peuvent jouer un rôle de soutien, surtout dans le cadre de consortiums incluant des banques locales, qui connaissent bien les entreprises de leur région.

4.12.4 Dans la perspective de la politique industrielle rénovée et des partenariats entre l'industrie et le secteur de la recherche, la BEI travaille actuellement à l'élaboration d'un nouvel instrument financier commun avec la DG Recherche: le Mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF). Son objectif est d'améliorer l'accès au financement par emprunt, notamment pour les activités de recherche ou connexes du secteur privé qui comportent un profil de risque supérieur à la moyenne et non couvert par le marché.

4.13 La **politique fiscale** relève de la responsabilité des États membres. Cependant, il serait opportun de discuter au niveau de l'UE des mesures fiscales souhaitables pour renforcer la position des entreprises européennes dans les réseaux de valeur et d'approvisionnement mondiaux.

4.14 L'Union doit intégrer dans ses objectifs de **politique commerciale** la protection des droits de propriété intellectuelle des petites et moyennes entreprises, compte tenu de l'attitude souvent déloyale et peu fiable des (grands) marchés émergents à l'égard des entreprises européennes.

4.15 Le rôle des **ressources humaines** est crucial. Les systèmes éducatifs constituent plus que jamais un pilier indispensable pour une croissance économique soutenue. L'éducation, la formation professionnelle et l'apprentissage tout au long de la vie sont une responsabilité partagée des citoyens, des entreprises, des partenaires sociaux et des autorités publiques ⁽²⁷⁾.

4.16 Les discussions sectorielles entre partenaires sociaux devraient s'étendre également à l'élaboration d'approches sur mesure en matière de gestion des ressources humaines, notamment le développement de programmes de formation permettant d'obtenir les qualifications professionnelles requises. Elles devraient par ailleurs prendre en considération la dimension régionale des mutations industrielles et l'initiative européenne «Les régions, actrices du changement économique» ⁽²⁸⁾.

⁽²⁶⁾ Il conviendrait d'améliorer l'accès des PME aux sources de financement par le biais des nouvelles possibilités qu'offre le programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation (PCI) en matière de capital-risque et de garanties — gestion assurée par le Fonds européen d'investissement (FEI) — et la nouvelle initiative développée en partenariat par le FEI et la DG Politique régionale (JEREMIE), qui vise à renforcer l'accès des PME aux financements dans les zones de développement régional.

⁽²⁷⁾ Les Fonds structurels européens (principalement le Fonds social européen) et les programmes de l'UE (tels que le programme éducation et formation tout au long de la vie 2007-2013) adoptent une approche stratégique en ce qui concerne le capital humain et physique. En outre, le fonds européen d'ajustement à la mondialisation (FEM) apporte une aide supplémentaire (recyclage, aide à la recherche d'un emploi) aux travailleurs qui perdent leur emploi en raison des modifications majeures de la structure du commerce mondial.

⁽²⁸⁾ Voir note n° 18.

Septième programme-cadre (PC7)

4.17 Dans le cadre du PC7, lié aux objectifs de la politique industrielle rénovée, il conviendrait d'accorder une attention particulière aux liens avec les petites et moyennes entreprises, notamment à l'utilisation appropriée du nouvel instrument RSFF développé conjointement avec la BEI ⁽²⁹⁾. La participation des EII aux projets TIC avancés soutenus financièrement par le PC7 est cruciale si l'on veut leur permettre d'intégrer des réseaux avancés et de participer à des coopérations.

4.18 Selon le CESE, le PC7 peut contribuer à la création d'une politique d'innovation permanente impliquant des liens étroits entre les centres de connaissance (universités, instituts technologiques, écoles de formation professionnelle) et l'activité industrielle. Les chaînes de valeur et d'approvisionnement constitueraient un élément essentiel de cette politique, l'objectif du programme étant de soutenir le développement de nouveaux «produits étendus» (également appelés «produits/services» ou «produits intégrant des services») et de nouveaux processus. L'objectif de toute cette démarche est la création en Europe d'un environnement de réseaux viable et unique. Cela bénéficierait également aux EII.

4.19 Le CESE observe que la bureaucratie rend difficile l'implication des petites et moyennes entreprises dans les programmes de recherche et développement. Ainsi, des procédures de sélection durant au moins un an sont beaucoup trop longues pour ce type d'entreprises.

4.20 Il est hautement souhaitable de créer les conditions nécessaires au développement d'entreprises de réseau solides, dotées de structures d'interconnexion transparentes. Le CESE plaide pour que le PC7 aide à développer des conceptions et des opérations de réseau optimales dans un environnement industriel dynamique et complexe.

4.21 De même, il convient d'encourager la création de structures de gestion des chaînes logistiques et d'approvisionnement, tant au niveau stratégique qu'opérationnel.

4.22 Dans le cas d'industries moins technologiques ayant un lien physique avec l'Europe, les programmes de recherche peuvent aider à dégager des gains de productivité et d'efficacité durables en vue de conserver un avantage concurrentiel.

4.23 Parmi les nombreux aspects devant être pris en compte par les entreprises désireuses d'exploiter pleinement les possibilités qu'offrent les programmes de recherche européens figure la nécessité de créer les réseaux adéquats. Bien qu'encore absente à l'heure actuelle de la mentalité des EII européennes, la coopération préconcurrentielle entre entreprises peut s'avérer très utile. Il en va de même de la promotion des relations coopératives.

⁽²⁹⁾ Afin de développer des produits financiers plus favorables à la prise de risque, la BEI travaille actuellement à l'élaboration d'un nouvel instrument financier commun avec la Commission (DG Recherche): le Mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF). Son objectif est d'améliorer l'accès au financement par emprunt, notamment pour les activités de recherche ou connexes du secteur privé qui comportent un profil de risque supérieur à la moyenne et non couvert par le marché. Le RSFF sera accessible aux bénéficiaires potentiels, indépendamment de leur taille et de leur structure de propriété. Il soutiendra par ailleurs les initiatives de recherche européennes telles que les infrastructures de recherche, les plates-formes technologiques européennes, les initiatives technologiques conjointes ou les projets entrepris dans le cadre d'Eureka.

4.24 En ce sens, le PC7 vise à contribuer à une industrie de réseau axée sur la connaissance et fondée sur des normes européennes, qui sont essentielles à la coopération, la connexion et l'interopérabilité.

4.25 Le CESE est d'avis que le PC7 offre une excellente opportunité d'améliorer l'efficacité des réseaux de valeur et d'approvisionnement, et invite tous les acteurs concernés à veiller à ce qu'il soit pleinement mis en œuvre. Cela vaut non seulement pour les technologies améliorant l'interconnectivité du réseau

(principalement les TIC), mais également pour d'autres technologies diffusantes telles que la nanotechnologie.

4.26 Parallèlement aux développements que connaît la politique industrielle, les actions et les contextes *régionaux et locaux* ont également leur importance dans le PC7, assurément en ce qui concerne la coopération des EII avec des grandes entreprises, des universités, des instituts technologiques et des centres de formation professionnelle ⁽³⁰⁾.

Bruxelles, le 25 avril 2007.

Le Président
du Comité économique et social européen
Dimitris DIMITRIADIS

⁽³⁰⁾ Voir l'avis du CESE sur «*La gouvernance territoriale des mutations industrielles: le rôle des partenaires sociaux et la contribution du programme-cadre pour la compétitivité et l'innovation*» (CCMI/031 — CESE 1144/2006; JO C 318 du 23.12.2006), en particulier ses points 1 («Conclusions et recommandations») et 4 («L'approche territoriale intégrée (ATI) et les systèmes de prospective pour l'innovation et la recherche sur le territoire»).