



HAL
open science

Toward an institutional framework to analyse the 'filiere' policy: Is the french 'filiere' policy coherent?

Guillaume Assogba, Samuel Klebaner

► To cite this version:

Guillaume Assogba, Samuel Klebaner. Toward an institutional framework to analyse the 'filiere' policy: Is the french 'filiere' policy coherent?. 2015. hal-03986710

HAL Id: hal-03986710

<https://hal.science/hal-03986710v1>

Preprint submitted on 13 Feb 2023

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Groupe de Recherche en
Économie Théorique et Appliquée

Vers un cadre d'analyse institutionnaliste de la politique de filrière : Quelle cohérence pour la politique de filière française ?

Guillaume ASSOGBA

GREThA, CNRS, UMR 5113

Université de Bordeaux

ITERG

guillaume.assogba@u-bordeaux.fr

&

Samuel KLEBANER

GREThA, CNRS, UMR 5113

Université de Bordeaux

samuel.klebaner@u-bordeaux.fr

Cahiers du GREThA

n° 2015-26

Juillet

GREThA UMR CNRS 5113

Université de Bordeaux

Avenue Léon Duguit - 33608 PESSAC - FRANCE

Tel : +33 (0)5.56.84.25.75 - Fax : +33 (0)5.56.84.86.47 - www.gretha.fr

Vers un cadre d'analyse institutionnaliste de la politique de filière : Quelle cohérence pour la politique de filière française ?

Résumé

L'objectif de ce papier est d'interroger les fondements de la nouvelle politique de filière française. En définissant la filière à partir d'une vision de méso-économie politique institutionnelle (Jullien, 2011), il s'agit de questionner l'existence d'un décalage entre les mesures mises en place récemment en France et l'objectif recherché de structuration des industries en filière. L'analyse sera structurée en trois parties. Tout d'abord, à partir du cadre d'analyse de méso-économie politique institutionnaliste, nous définirons théoriquement la filière comme une configuration particulière, et recherchée par le politique, d'industries technologiquement proches. Ensuite, nous présenterons les mesures mises en place et envisagées par les pouvoirs publics en France dans le cadre des politiques dites de filières (CNI et les 34 plans de la Nouvelle France Industrielle). Enfin, nous montrerons les lacunes de ces mesures, sur le plan pratique et conceptuel.

Mots-clés : politique industrielle, filière, méso-économie, institutions, politique d'innovation

Toward an institutional framework to analyse the 'filiere' policy: Is the french 'filiere' policy coherent?

Abstract

This paper aims to investigate new theoretical approaches for explaining the concept of French filiere. By using the institutional meso-economics policy point of view (Jullien, 2011), we highlight a gap between the latest French policies for structuring industries into filieres and the objective pursued by such policies. Our demonstration is organized as follow. First, using the institutional meso-economics view, we'll provide a theoretical definition of the filiere as a particular set of industries technologically closes, sought by the politics. Second, we introduce the instruments used by public authorities within the definition of filiere policies (like the CNI and the "34 plans de la Nouvelle France"). Finally, we show some shortcomings of such policies, both at practical and conceptual order.

Keywords: industrial policy, filiere, meso-economics, institutions, innovation policy

JEL: B52, L16, L52

Reference to this paper: Assogba G. & Klebaner S. (2015) Vers un cadre d'analyse institutionnaliste de la politique de filière : Quelle cohérence pour la politique de filière française ?, *Cahiers du GREThA*, n°2015-26.

<http://ideas.repec.org/p/grt/wpegrt/2015-26.html>.

Introduction¹

Depuis le début du siècle, les défis posés par la crise, la montée en puissance des pays émergents, les problèmes sociaux et environnementaux, tout comme la place importante de la connaissance dans l'activité économique des pays développés amènent les pouvoirs publics à mettre en place des mesures de politique industrielle aux objectifs variés (Aghion, Boulanger, & Cohen, 2011; Bianchi & Labory, 2011; Calleja & Caballero, 2014; Stöllinger et al., 2013; Szalavetz, 2015), rompant avec les politiques de concurrence qui ont marqué la fin du XX^e siècle (Owen, 2012). En France, ce retour de la politique industrielle s'est soldé par la résurgence d'un « vieux » concept : la filière. Terme et thème omniprésents des journées de réflexions concertées entre partenaires privés et publics (Etats généraux de l'Industrie de l'Industrie en 2010) qui se sont concrétisées par la mise en place de structures ou mesures particulières (Conseil National de l'Industrie en 2013, 34 plans de la Nouvelle France Industrielle la même année, etc.).

Pourtant, le concept de filière ne fait pas l'objet d'une définition standardisée, sauf à considérer qu'il s'agisse d'appréhender le système productif comme une multiplication de séquences verticales allant des inputs aux outputs. Cette ambiguïté fondamentale a paradoxalement favorisé la multiplicité de l'usage du concept depuis les années 1970. Malgré ou grâce à cela, la filière occupe une place de choix au sein des outils de l'économie industrielle ; il est même selon De Bandt (2010), « *le produit le mieux vendu* » par la discipline. Et, outre son rôle d'outil descriptif du système productif, le concept de filière fut longtemps un outil structurant de la politique industrielle (Stoffaès, 1980; Toledano, 1978) et ce bien avant les mesures prises en 2010 par le gouvernement. En effet, les gouvernements de l'époque de la planification ont fondé leurs actions suivant le même canal comme le montre l'analyse des plans successifs. C'est d'ailleurs ces actions du gouvernement qui ont permis d'accroître l'intérêt des théoriciens pour le concept de filière. Pierre Massé (1962, p. 84) déclarait à ce propos, « *[qu'] en France, la pratique de la planification a précédé la théorie* ».

Si les mesures de politique de filière post-guerre visaient la reconstruction, la sécurisation des approvisionnements et la consolidation des activités productives, les nouvelles, bien qu'hétérogènes (territoriales, incitatives, constitutives, etc.) ont en commun l'ambition de favoriser les relations entre des firmes technologiquement proches ou complémentaires.

Ces rapprochements doivent générer des synergies propres à restaurer la compétitivité et à développer des industries d'avenir. Afin de répondre à ces objectifs, les pouvoirs publics cherchent en effet à nouer des liens de coopération entre les firmes industrielles, ainsi qu'avec d'autres acteurs publics comme des Universités ou centres de recherche. Dans cette perspective, la politique industrielle française en termes de filières vise une structuration particulière des activités industrielles.

En considérant les différents domaines de l'industrie comme des constructions sociales et politiques (Jullien, 2011), nous proposons dans cet article une vision constructiviste de la filière, à travers l'analyse de l'architecture instituée des relations entre les différentes parties prenantes du champ industriel. Cette approche, plaçant la dynamique institutionnelle au cœur des relations industrielles, permet de dépasser les approches techno-centrées afin de conceptualiser la filière en tant qu'objet de politique industrielle, et de proposer une grille d'analyse aux transformations institutionnelles proposées par la nouvelle politique industrielle en termes de filière en France.

L'objectif de ce papier est d'interroger les fondements de cette nouvelle version de la politique de filière. A partir d'un cadre d'analyse en termes de méso-économie politique institutionnelle, il

¹ Les auteurs remercient Vincent Frigant, Maître de Conférences à l'Université de Bordeaux (GREThA UMR-CNRS 5113) pour ses précieux conseils et ses relectures.

s'agit de questionner l'existence d'un décalage entre les mesures mises en place récemment en France et l'objectif recherché de structuration des industries en filière.

L'article est présenté comme suit. Dans un premier temps, à partir du cadre d'analyse de méso-économie politique institutionnaliste, nous définirons théoriquement la filière comme une configuration particulière et recherchée par la politique d'industries technologiquement proches. Dans une section 2, nous présenterons comment le politique définit les filières, et les mesures qui en découlent. Dans une section 3, nous montrerons les lacunes de ces mesures, sur le plan pratique et conceptuel.

1. Conceptualiser la filière en tant qu'outil de politique industrielle

1.1. D'une vision techno-centrée...

La notion de filière traduit une représentation séquentielle verticale des activités économiques. Elle est un ensemble d'activités cohérentes et articulées au sein du système productif, de sorte que l'output de l'une constitue l'input de l'autre (Montfort & Dutailly, 1983). Initialement, la filière était considérée comme un outil de découpage structurel et de description. À la faveur du développement des nomenclatures, des travaux de Léontief (1941) puis d'Aujac (1960), sa perception a évolué vers un outil descriptif mettant en évidence les rapports de forces et la nature des liens existants. L'identification des rapports de force favorise l'usage de la filière en tant que cadre de politique économique. En effet, prévoir le comportement de l'ensemble de l'économie à une mesure de politique économique, nécessite au préalable, une analyse de la structure du tissu économique, ce qui renvoie implicitement au raisonnement en terme de filière (Aujac, 1960). Qu'elle soit utilisée à des fins de description ou de politique industrielle, la filière est perçue sous l'angle unique de la technologie. Ce sont ainsi les articulations technologiques se traduisant par des échanges marchands entre des acteurs qui donnent naissance à une filière (Dang Nguyen, 1995). Les travaux méthodologiques majeurs (Aujac, 1960; Montfort & Dutailly, 1983) ont ainsi été réalisés à partir des tableaux entrées-sorties qui permettent de quantifier et d'hiérarchiser les échanges commerciaux, et donc techniques, entre les différents acteurs de la filière. Shaffer (1973) présentait d'ailleurs la filière comme un ensemble homogène d'activités économiques reliées verticalement et horizontalement par des échanges commerciaux.

Mais cette vision techno-centrée ne permet pas de prendre en compte toutes les dimensions inhérentes aux rapports inter-firmes. Les asymétries de pouvoirs, d'information, mais aussi les choix stratégiques et ancrés historiquement des firmes ne peuvent être appréhendés par une filière qui se structure uniquement autour des complémentarités technologiques. En effet, comme le note Levy & Belis-Bergouignan (2011, p. 472), les relations inter firmes au sein de la filière forêt-bois-papier en Aquitaine sont caractérisées par des tensions se traduisant par des « *conflits d'intérêt entre les différents segments et des difficultés de mise en œuvre de stratégies concertées* ». Concevoir et appliquer une politique en termes de filière revient ainsi à agir sur différents types de relations instituées. Il convient donc de traiter la filière comme un méso-système économique ayant pour finalité de proposer un bien ou service. Une analyse institutionnaliste de la dynamique industrielle et de son architecture permet d'apporter une nouvelle grille de lecture à l'analyse de la filière.

1.2. ...Vers une mésoéconomie politique de la filière

1.2.1. Les changements organisationnels affectant le paysage industriel

Au-delà de l'importance grandissante du savoir et de l'innovation dans la création de valeur dans les pays développés, la période récente s'accompagne d'une redéfinition des frontières de l'industrie. La « financiarisation » de l'économie (Lazonick & O'sullivan, 2000), la mondialisation des échanges et la révolution numérique ont entraîné un mouvement de désintégration verticale des firmes industrielles (Langlois, 2003), aujourd'hui plutôt organisées en réseau (Chassagnon, 2011). De nouvelles formes de relations inter firmes voient le jour, notamment le co-développement ou la co-conception de produits (Gereffi, Humphrey, & Sturgeon, 2005). La notion de filière, en tant que représentation de l'organisation productive (différents acteurs et différents liens, etc.), permet de suivre ces évolutions de l'activité industrielle.

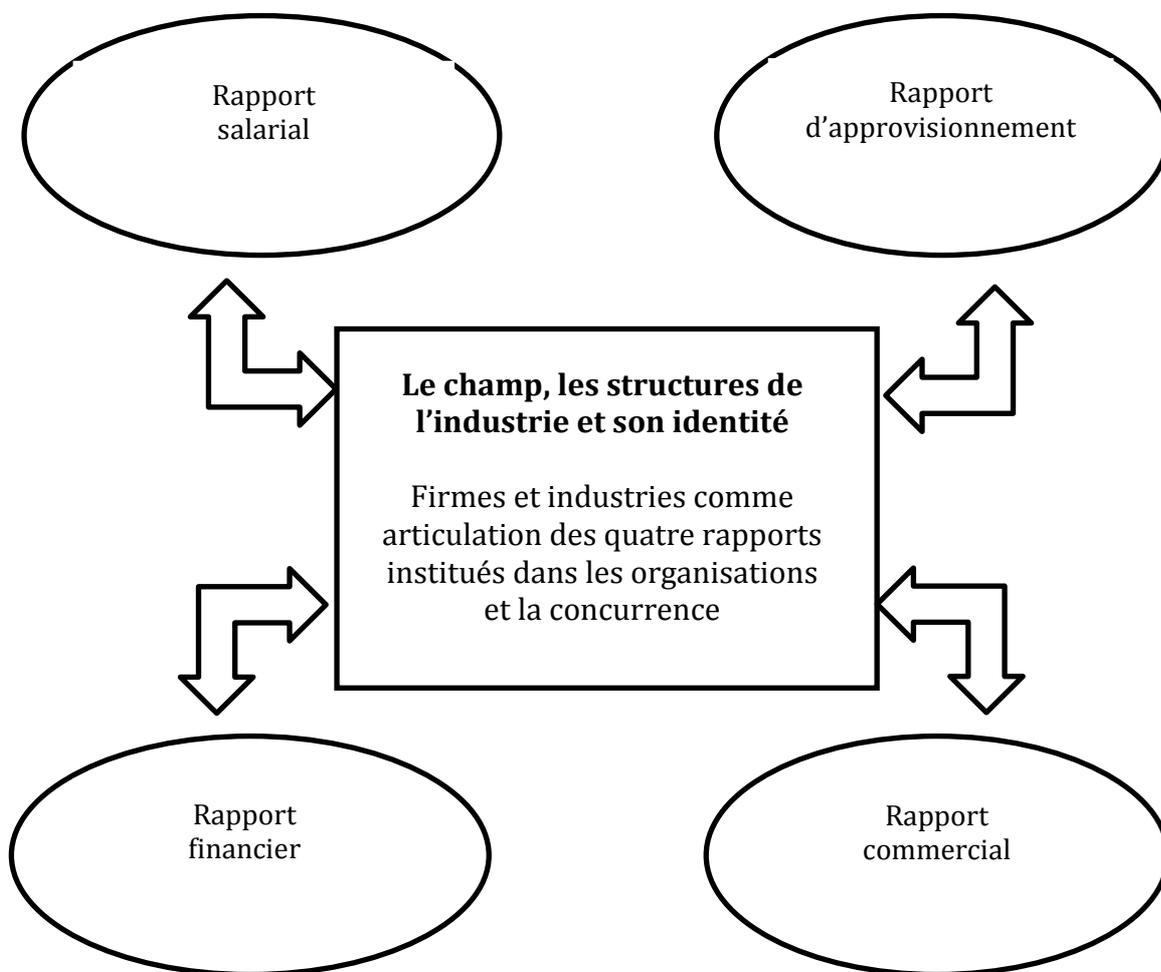
Ces nouvelles formes de relations industrielles provoquent une tension entre globalisation de l'industrie et son agglomération régionale (Coe, Hess, Yeung, Dicken, & Henderson, 2004). Accentué par la montée en puissance des pays émergents et le nouvel espace concurrentiel européen depuis le début du siècle, de nombreuses industries en France subissent un éclatement des chaînes de valeur, comme le montre des travaux sur l'internationalisation de l'industrie automobile (Frigant & Miollan, 2014). Pour autant, dans ce même secteur, la proximité entre constructeurs et équipementiers n'est pas remise en cause (Frigant & Zumpe, 2014). .. Ces changements institutionnels provoquent des mutations profondes sur l'emploi et la création de richesse, dans les pays développés, incitant les pouvoirs publics à réagir via une politique de filière.

Ces transformations à la fois d'ordre micro et macroéconomique confèrent du crédit à une politique de type mésoéconomique, à travers la politique de filière (Lagendijk, 1997). Les pouvoirs publics tentent d'agir sur plusieurs leviers, notamment la relation d'emploi, de financement, mais surtout les relations inter firmes. Ces relations incarnent les institutions régissant l'organisation de l'industrie. Le projet mésoéconomique a pour objet de définir un cadre analytique permettant de définir l'architecture de ces relations entre les différents acteurs intervenant dans le champ industriel.

1.2.2. L'analyse mésoéconomique d'une industrie : l'ordre institutionnel

Selon l'analyse institutionnaliste constructiviste (Jullien, 2011), une firme est placée au cœur d'un ordre institutionnel, comme le présente la Figure 1 p.4. L'entreprise est insérée au sein d'une sphère concurrentielle. Inspirée par la théorie des champs (Fligstein & McAdam, 2012), cette sphère concurrentielle définie, autant qu'elle est définie par, les règles formelles et informelles de concurrence entre les firmes d'un même secteur. Une firme industrielle agit et réagit compte tenu du comportement de ses voisins. Parmi les règles informelles, la « conception de contrôle », à savoir les significations partagées par les firmes définissant la hiérarchie au sein d'une industrie (firmes dominantes (*incumbents*) vs. challengers) et leur manière d'entrer en interaction concurrentielle, résulte des actions stratégiques menées par les entreprises en vue d'instituer le champ (Fligstein, 2001b).

Figure 1 L'industrie comme champ concurrentiel articulant quatre rapports institués fondamentaux



Source : Jullien (2009, p. 172)

De même, au sein d'une industrie, une firme noue des relations avec les quatre pourvoyeurs de ressources nécessaires à la production : la demande, le travail, la finance et les sous-traitants. Au niveau du secteur, ces rapports sont dits institués, dans le sens où à certains moments donnés du temps, les firmes interagissent avec ces quatre sphères d'une certaine manière, comme s'il leur était impossible d'agir autrement. Ils définissent (et sont définis) par la manière particulière dont chaque firme intègre ces composants au sein de sa stratégie (Boyer & Freyssenet, 2002). Ces rapports institués représentent alors pour une firme un certain schéma d'interaction avec les stakeholders, tant formel que symbolique.

Les rapports institués sont définis en externe par le contexte institutionnel, c'est-à-dire l'existence de règles économiques, juridiques et politiques macroéconomiques, relativement autonomes de l'ordre institutionnel d'une industrie. Ces institutions définissent les opportunités et les contraintes de comportement.

Cependant, le contexte institutionnel ne suffit pas pour décrire les formes que prennent ces rapports institués. En interne, ceux-ci peuvent être décrits selon trois couples, les « 6C » (Jullien, 2011), caractérisant trois dimensions de ce rapport :

- « Conflit / Coordination » : ce premier couple renvoie au mode de résolution de la tension liée à l'incertitude fondamentale du rapport social entre les différentes parties prenantes de la relation ;
- « Compromis / Convention » : ce deuxième couple fait référence à la logique de l'intérêt, permettant de surpasser le premier couple en proposant une répartition négociée ou acceptée des gains de la transaction ;
- « Coercition / Coopération » : ce dernier couple décrit l'asymétrie de pouvoir au sein d'un rapport entre deux parties prenantes.

L'intégration des règles formelles et informelles dans ces rapports institués, reflétant les représentations cognitives de l'ordre institutionnel partagées par les parties prenantes d'une industrie, mettent en avant une construction politique des relations inter firmes. Contrairement à l'analyse techno-centrée, la contrainte technologique n'intervient qu'en dernier ressort dans l'explication des relations entre parties prenantes. À technique de production égale, deux sociétés peuvent développer des rapports de production différents, élucidables par l'étude des représentations et significations collectives instituant ces relations sociales (Castoriadis, 1975). C'est en ce sens que cette approche se veut constructiviste : les rapports entre parties prenantes au sein d'une industrie sont le fruit de construction humaine, dont l'origine tient tout d'abord de représentations cognitives partagées par des acteurs au sein d'une même industrie quant au fonctionnement et à l'organisation de l'industrie, qui s'institue par le comportement de ces acteurs. Le « travail politique » (Jullien & Smith, 2011) représente le processus d'institutionnalisation des industries, via la problématisation puis la politisation ou la technicisation des situations rencontrées par les stakeholders d'une industrie².

1.2.3. La verticalisation du concept d'ordre institutionnel

Bien que cette approche de l'ordre institutionnel présentée précédemment fait référence à des industries au sens sectoriel³, nous proposons ici un cadre théorique permettant de considérer l'ordre institutionnel d'une filière. La filière étant une division séquentielle verticale de l'activité économique, il semble pertinent dans un premier temps de la représenter comme un enchevêtrement d'au moins deux ordres institutionnels, reliés entre eux par le couple de rapports institués approvisionnement (côté donneurs d'ordres)/demande (côté preneurs d'ordres). Ces rapports, dans le cadre d'une *filière cohérente*, peuvent être confondus, car l'asymétrie dans la représentation et la signification du rapport vertical selon la place occupée par la firme le long de la filière peut sembler incompatible avec l'idée de coopération inter firmes.

Cependant, une telle représentation ne permet pas de prendre en compte la filière comme un cadre industriel cohérent de politique industrielle, capable de répondre en bloc à une altération d'un ordre institutionnel affectant une branche. Une telle représentation suggère au contraire l'existence de branches industrielles autonomes, reliées par une relation de nature technologique.

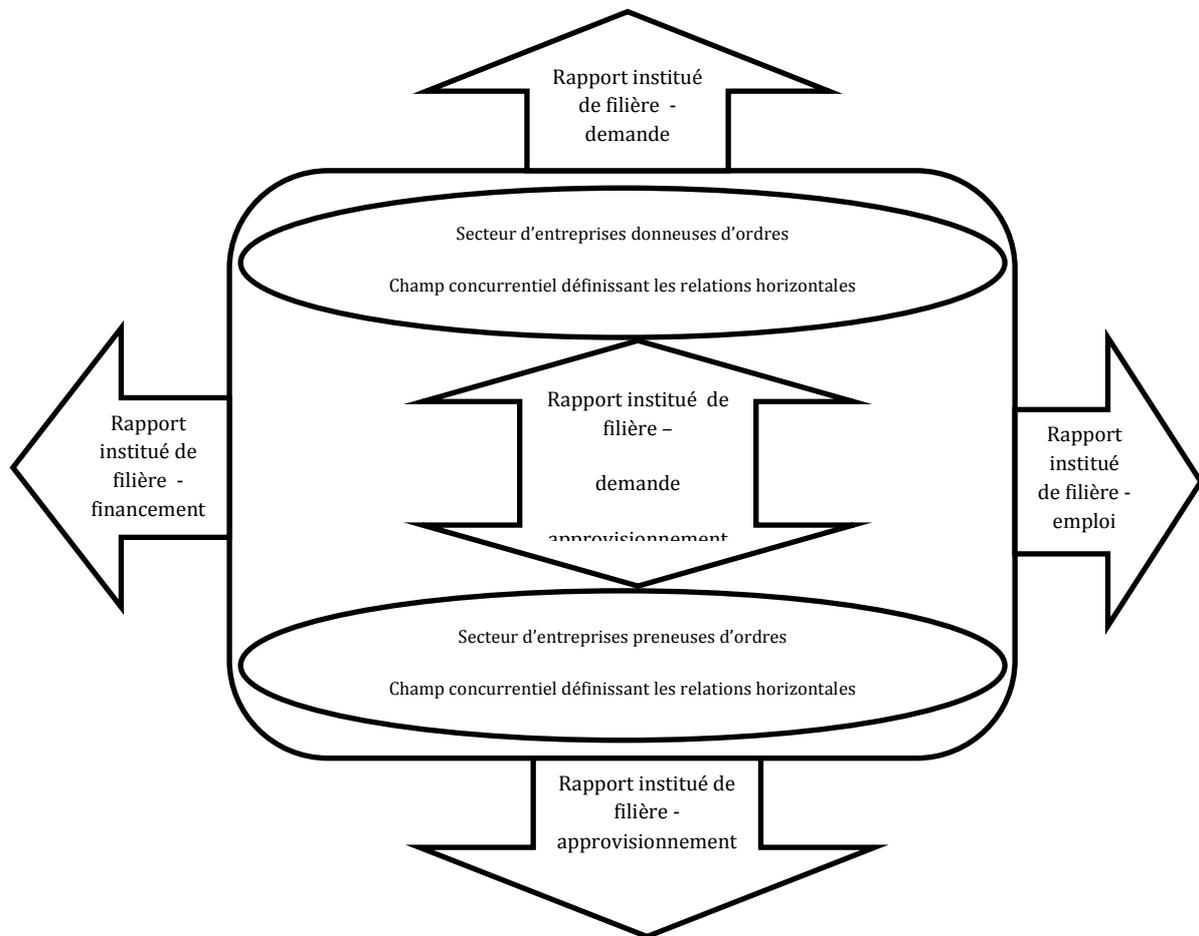
Pour considérer la filière comme un espace cohérent d'échange inter branches concourant à la réalisation d'un même output de production, c'est-à-dire par des relations verticales régies par des

² Selon cette approche, l'institutionnalisation d'une industrie provient à l'origine des acteurs industriels qui produisent des arguments et des alliances afin de problématiser les enjeux qu'ils rencontrent. Ces arguments et ces alliances sont activés par un renvoi aux « référentiels » politiques, qui peuvent être symboliques (« politisation ») ou non (« technicisation »). Cette mobilisation des référentiels permet alors aux acteurs « compétents » politiquement de transformer les enjeux en institutions formelles ou informelles. Ce processus d'institutionnalisation est appelé par les auteurs « travail politique ».

³ Ce cadre théorique a été mobilisé pour analyser certains phénomènes, comme par exemple les délocalisations dans une industrie donnée (Carrincazeaux, Coris, Frigant, & Piveteau, 2014).

rappports de coopération, nous proposons une représentation schématique dans la Figure 2 p.6. Voici les hypothèses avancées quant à l'existence d'une telle filière *cohérente*.

Figure 2 Représentation théorique d'une filière et de ses rapports institués



Tout d'abord, la filière est « tirée par le haut » par le rapport institué que le dernier secteur (production de produit fini ou secteur de la distribution) noue avec la demande. Pour que la coopération puisse exister, il semble nécessaire que chaque branche partage la même compréhension du marché final, et travaille conjointement selon la caractérisation de ce rapport institué. Nous définirons ce rapport comme un rapport institué de filière avec la demande finale.

De même, les conditions de coordination inter firmes au sein d'une filière sont « poussées par le bas » par le premier rapport institué définissant l'approvisionnement en biens de base, comme la matière première. Ce premier échelon de la filière est une condition de la structure productive de l'aval, déterminant par exemple les contraintes de coûts liés à la production d'un produit semi-fini, tout le long de la chaîne productive. Les firmes en aval doivent alors prendre en considération les rapports institués d'approvisionnement entre les secteurs inférieurs dans la filière. Nous proposons donc l'hypothèse d'une détermination des rapports verticaux en aval par ceux de l'amont, et l'existence d'un rapport institué de filière en approvisionnement (en biens de base par exemple).

Enfin, les rapports que noue chaque secteur d'une filière avec le financement et le travail déterminent aussi la forme des échanges inter sectoriels, dans les relations en amont comme en aval de la chaîne productive. La coordination inter sectorielle repose sur une connaissance partagée entre

chaque secteur quant à la manière dont chacune mobilise le capital et le travail nécessaire à la production. Ceci implique un rapport cohérent de l'ensemble de la filière envers les sphères de l'emploi et du financement.

A partir de ces hypothèses, nous pouvons représenter la filière comme un ensemble de firmes appartenant à des sphères concurrentielles différentes (branches), liées entre elles par des relations verticales coordonnées et coopératives, concourant à la réalisation d'un même bien, partageant une même représentation des enjeux affectant la relation de demande, d'emploi, de financement et d'approvisionnement.

2. La politique de filière en France

Mise en place une première fois après la seconde guerre mondiale, la politique de filières revient sur le devant de la scène française dès les premiers Etats Généraux de l'Industrie, en 2010 (Dehecq, 2010) qui débouche sur la création du Conseil National de l'Industrie (CNI) en 2013. Il s'agit d'une instance consultative rattachée au Premier ministre, chargée d'éclairer le gouvernement sur l'état de l'industrie en France, et d'émettre des propositions et avis visant l'amélioration de la situation industrielle.

Des Comités Stratégiques de Filière (CSF) ont été également mis en place. Plateformes d'échanges et de concertation, les CSF réunissent les représentants des entreprises industrielles, les pouvoirs publics, les institutions publiques et les représentants de salariés, chargés d'identifier les enjeux propres à chaque filière, de proposer des actions concrètes engageant à la fois l'Etat et les industries, et de suivre leur implémentation. Aujourd'hui, on dénombre 14 comités stratégiques de filière, chacun doté d'un « contrat de filière », présentant le plan d'action envisagé afin de répondre aux défis soulevés par chaque filière.

A partir de l'analyse de ces contrats de filière, nous définirons la politique de filière actuelle à travers trois dimensions : tout d'abord via les objectifs et les leviers d'action qu'elle mobilise (2.1), puis à travers la constitution et la segmentation de ces filières (2.2), et enfin, en analysant le type de mesures mises en place (2.3).

2.1. Une politique de filière définie par ses objectifs

Lors du Conseil des Ministres du 30 janvier 2013, le Ministre du Redressement Productif oriente la politique de filière autour de trois volets (Présidence de la République, 2013) :

- Renforcer, maintenir et développer les filières face aux défis technologiques et à la concurrence internationale, via des politiques solidaires comportant des engagements réciproques entre l'Etat et l'industrie ;
- Faire émerger les filières de demain, capable de créer des emplois et des investissements, en identifiant les défis majeurs auxquels l'industrie devra répondre ;
- Préparer l'industrie d'après-demain, en réorientant le programme d'investissement d'avenir (PIA) vers un programme d'innovations de rupture.

Au-delà de l'identification des filières d'avenir et des problèmes spécifiques en termes de performance internationale, cette stratégie en trois temps présente plusieurs domaines d'action généraux (Etats Généraux de l'Industrie, 2009) :

- Structurer les relations entre donneurs d'ordres et preneurs d'ordres en modifiant la logique de gain transactionnel, tournée vers l'ensemble de la filière et non plus d'un des acteurs de la transaction, tout en favorisant un environnement compétitif par branche ;

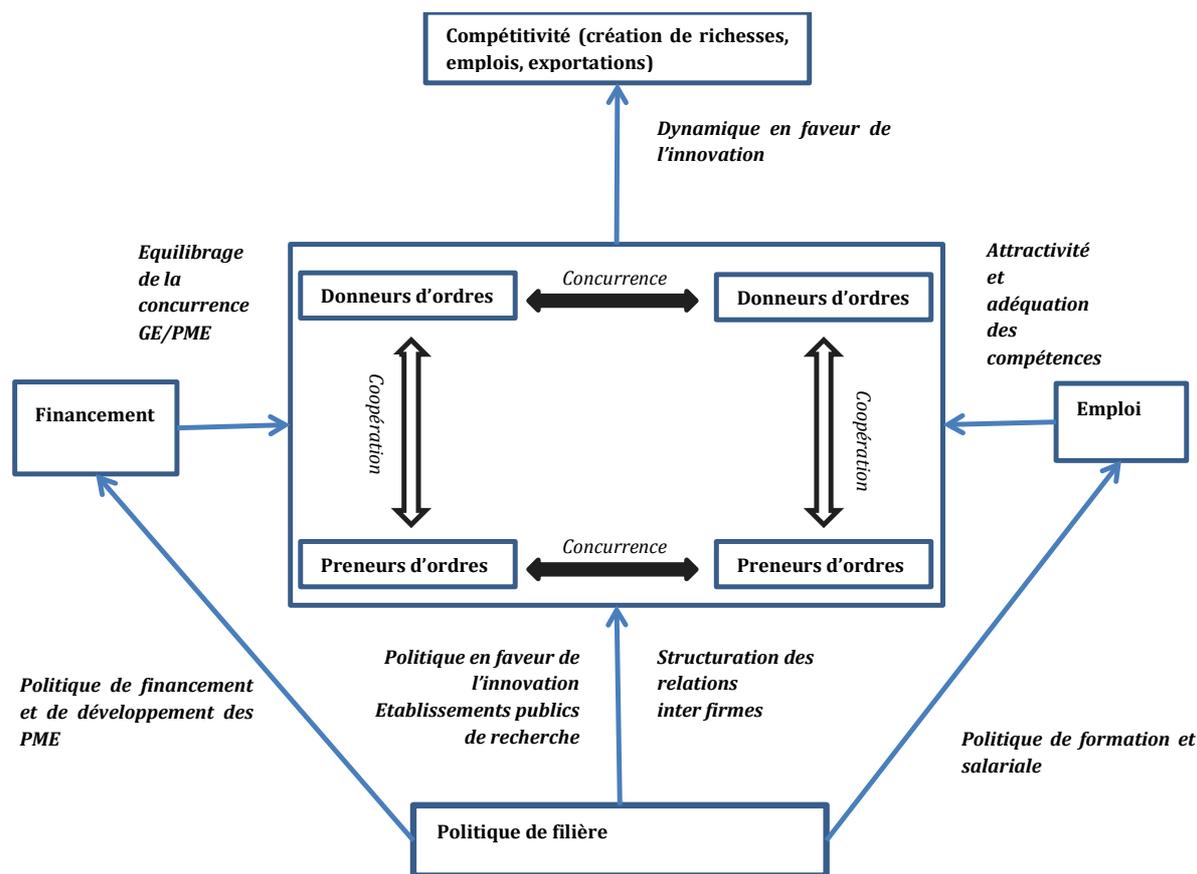
- Favoriser la performance et la place des PME/ETI dans le paysage industriel français ;
- Donner aux entreprises une position favorable à l'export ;
- Développer une politique de l'innovation en faveur des technologies de rupture ;
- Mettre en place une politique de l'emploi afin de favoriser l'attractivité des métiers de l'industrie, et de former de la main d'œuvre qualifiée.

La politique de filière française implique donc plusieurs domaines de la politique industrielle : la gouvernance inter firme, la démographie des firmes industrielles, l'internationalisation des firmes, l'innovation et l'emploi. Les objectifs et les leviers de cette politique, à la fois en termes d'architecture industrielle et d'innovation, traduisent une définition normative de la « filière » recherchée par les pouvoirs publics, à savoir *une chaîne d'industrie régie par des liens de coopération entre des entreprises de natures hétérogènes, capable d'assurer une place compétitive à l'internationale et l'emploi à moyen long terme.*

D'un point de vue analytique, la politique de filière vise à modifier les rapports institués entre firmes d'un même secteur, et entre ces firmes et leurs fournisseurs. En ce qui concerne les rapports horizontaux, la politique de filière entend favoriser un environnement compétitif, favorable à l'innovation. En revanche, concernant les rapports verticaux, la notion de *solidarité* entre donneurs d'ordres et sous-traitants implique la réduction d'un rapport coercitif entre eux. L'implémentation de la politique de filières, via les comités stratégiques, espace de concertation, semble indiquer des liens de compromis, à la fois horizontaux et verticaux. A partir de la « règle des 6C », les relations de la filière peuvent donc être décrites par :

- Des liens horizontaux concurrentiels et par compromis (la caractérisation coercion/coopération n'est pas explicitée) ;
- Des liens verticaux de coordination/compromis/coopération.

Figure 3 Les canaux de la politique de filière



De nombreuses théories se sont intéressées aux fondements des bénéfices liés à la coopération dans les relations de coordination verticales. Par exemple, Aoki (1986) développe la notion de quasi-rente relationnelle, qui désigne le gain mutuel d'une relation coopérative de long terme entre deux entreprises liées verticalement, via une réduction des dissonances cognitives et un développement partagé de compétences spécifiques à la relation.

La politique de filière poursuit donc un objectif de compétitivité, caractérisé par la création de valeur, d'emplois et d'innovation. Les leviers d'action sont de deux types : l'une en faveur de l'architecture de l'industrie et des firmes, l'autre en faveur principalement de l'activité d'innovation, passant par plusieurs canaux tels que représentés dans la Figure 3 p.9.

Le premier levier semble alors passer par trois canaux principaux :

- Une politique en faveur de la régulation des relations inter firmes, afin de créer des liens horizontaux de compétition, et des liens verticaux de coopération ;
- Une politique de l'emploi et de la formation, afin de rendre plus attractif les emplois industriels, et d'ajuster l'offre de compétence aux besoins de la filière, et ainsi éviter les goulots d'étranglements ;
- Une politique d'aide au développement des petites entreprises, afin qu'elles puissent s'assurer d'une place plus importante dans les négociations inter firmes, et de leur permettre d'innover et d'accéder à l'export.

Le second levier concerne l'innovation. D'une part, les établissements publics de recherche (universités, laboratoires publics) sont pleinement intégrés au cœur des politiques de filière, en tant

que partenaire de recherche des firmes industrielles. D'autre part, des programmes d'investissement sont envisagés (PIA) afin de réaliser les objectifs de long terme affichés par le gouvernement.

2.2. La politique de filière définie par les CSF

Les 14 comités stratégiques de filière (CSF) qui ont été instaurés par la CNI sont : Aéronautique, Alimentaire, Automobile, Biens de consommation, Bois, Chimie et Matériaux, Éco-industries⁴, Ferroviaire, Industries extractives et de première transformation, Industries et Technologies de santé, Mode et Luxe, Naval, Nucléaire et Numérique. Chacun de ces comités stratégiques de filière contient des représentants des industries, de fédérations professionnelles, de l'Etat et des salariés. Cependant, la typologie des firmes représentées (PME, ETI, Grands Groupes) diffèrent selon chaque comité stratégique. Le découpage de chaque filière et la place des entreprises au sein de la chaîne de valeur des firmes représentées dans ces comités semblent relever de trois logiques différentes : une définition par l'output, par l'input ou par une fonction similaire.

- *Filière définie par l'output* : aéronautique, automobile, ferroviaire, nucléaire, alimentaire, naval. Dans ce genre de filière, la production semble être tirée par le haut de la filière, la chaîne productive est dominée par les producteurs de produits finis, ou par leurs distributeurs.
- *Filière définie par l'amont* : bois, industries extractives et de première transformation, chimie et matériaux. La chaîne productive dans ces filières est dominée et définie en référence aux producteurs d'inputs.
- *Filière multi-industrie définie par des fonctions supposées similaires* : biens de consommation, éco-industries, industries et technologies de santé, mode et luxe, numérique. Les chaînes productives intégrées par ces filières sont généralement définies par leurs outputs.

Certaines de ces filières sont identifiées historiquement (aéronautique, automobile, etc.). Cependant, bien que les frontières aient été définies de manière statistique (travaux de Vielajus & Lugnier, (1974) ; Montfort & Dutailly (1983) etc.), aujourd'hui les comités stratégiques de filières délimitent politiquement la composition de ces filières (branches et acteurs représentés). Cette construction artificielle des filières délimite les acteurs jugés pertinents à la résolution des enjeux relatifs à chacun des champs industriels. Ces CSF sont en effet des plateformes de proposition des mesures de politique industrielle relatives à chacune de ces filières. Les choix dans la composition de ces CSF soulèvent également des problèmes comme nous le verrons dans la section 3.

2.3. La politique de filière définie par les types de mesures engagées

Afin de répondre à leurs objectifs, les comités stratégiques de filière s'organisent autour de sept thématiques principales :

- Le développement de la filière
- La performance
- L'international
- Les relations entre grandes entreprises et PME
- L'emploi et les compétences
- Le financement
- L'innovation

Au premier septembre 2014, 13 des 14 comités stratégiques de filières (hors bois) ont proposé plus de 350 actions réparties dans chacune de ces thématiques (Conseil national de l'industrie, 2014). Dans cette première phase de la politique de filière, la plupart des actions

⁴ Décomposée en 4 filières : Eau, Déchets, Energies renouvelables, Efficacité énergétique.

engagées concernent la mise en commun d'informations et l'aide à la décision des entreprises (cartographie des entreprises, enquêtes et statistiques, etc.), l'établissement de chartes et d'accords volontaires (RSE, relations donneurs d'ordres – sous-traitants, etc.), de labellisation et de normalisation des produits ou procédés, de manifestations publiques, des accords de mobilité professionnelle au sein de la filière, ou encore la création d'associations ou de fédérations professionnelles. La plupart de ces mesures concernent le développement, la performance, l'international et les relations entre grandes entreprises et PME.

On peut noter que ces mesures ne font pas intervenir l'Etat au premier plan. En effet, la plupart de ces mesures concernent des accords et engagements volontaires entre entreprises, la création de plateformes *ad hoc*, ou encore des programmes de partage de compétences. L'Etat semble alors hésitant, et son rôle apparaît comme seulement celui d'avoir réuni les acteurs. Le rôle de médiation, défini comme un intermédiaire en cas de conflit, semble aussi à redéfinir. En effet, dans la manière de créer les CSF et les mesures qui en découlent, l'origine des « conflits » identifiés par les CSF semblent autant provenir des entreprises que de l'Etat lui-même. Les rôles de « médiation » et celui de « création » des problèmes portés par l'Etat semblent alors se confondre.

Néanmoins, certaines mesures proposées engagent la responsabilité de l'Etat, à travers ses fonctions traditionnelles de régulation et d'intervention. Notamment, quelques mesures concernent la législation, des mesures d'incitation fiscale (Crédit Impôt Innovation pour les biens de consommation), ou la participation au financement, via des fonds d'investissements sectoriels (FMEA dans le cas de l'automobile par exemple) ou des financements sur projet, via des banques publiques d'investissement. D'autres mesures impliquent l'Etat, notamment le financement des projets d'innovation dans le cadre du PIA, via les « 34 plans de la Nouvelle France Industrielle » (Voir Tableau 1 p.16 en annexe). Ces programmes d'innovation de rupture ont pour objet de réunir les acteurs d'une filière et de les faire travailler ensemble autour de la définition et le développement d'innovations de rupture, capable soit de créer des nouveaux marchés, soit de renforcer certaines technologies transversales.

Ces 34 plans ont laissé la place en mai 2015 aux « 10 solutions de la nouvelle France Industrielle ». Avec pour ambition de faciliter encore plus les discussions entre industriels, trois objectifs sont affectés aux 10 solutions :

- Adresser plus directement les besoins des marchés considérés comme prioritaires ;
- Acquérir une dimension internationale en rendant plus visible l'offre française ;
- Faciliter le pilotage du programme.

Le gouvernement a ainsi procédé à des regroupements au sein des 34 plans précédents en faisant disparaître deux d'entre eux : « l'e-éducation » (compris dans la solution numérique pour l'école) et les « énergies renouvelables », selon le Tableau 2 p.17 en annexe.

La solution « industrie du futur » est censée soutenir l'ensemble des filières. On peut se questionner sur les motivations de cette refonte : témoigne-t-elle d'une volonté de compresser les dépenses ou d'un constat de manque de cohérence des 34 plans ?

Outre ces mesures nationales, il est à noter l'existence de mesures impliquant d'autres échelles de pouvoir. De nombreux projets sont implémentés par les régions, notamment des mesures en faveur de la formation, ou encore des mesures favorisant le rapprochement des firmes via des clusters ou des grappes d'entreprises. Cependant, certaines filières comme le naval proposent de nombreuses mesures localisées. En effet, sur les 20 actions proposées par ce CSF, un quart propose une action définie sur au moins un territoire⁵.

⁵ Ces mesures concernent la formation des PME et ETI aux méthodes de conception compétitives (dans plusieurs bassins d'emplois), l'organisation des journées techniques entre PME et Grandes Entreprises (à Lorient et/ou à Toulon), l'organisation d'ateliers de coréalisation PME-grands chantiers (Lorient, Cherbourg, Saint-Nazaire, Région PACA), l'organisation d'ateliers de

Les mesures engagées à ce stade sont donc généralement des mesures prises afin de faciliter les échanges entre les firmes d'une même filière, de partage de l'information et d'harmonisation des pratiques. Ces mesures contribuent à la compréhension partagée des enjeux affectant l'ensemble de la filière, autant dans la relation avec le marché final, l'approvisionnement de base, l'emploi ou le financement.

Les mesures impliquant l'Etat ou les autres échelons de pouvoirs publics dans ses fonctions traditionnelles d'intervention ou de régulation sont rares. Par ailleurs, en ce qui concerne les mesures prises par grandes thématiques, il est aussi à noter que les mesures prises en faveur des liens de coopération verticaux entre grandes entreprises et PME sont peu nombreuses. Sur près de 350 mesures annoncées, seulement 9% d'entre elles concernent la gouvernance inter firmes (Conseil national de l'industrie, 2014), alors que ce levier semble déterminant dans la mise en place de liens *solidaires* dans les filières.

3. Les limites de la politique de filière

3.1. L'incomplétude des échelles de pouvoir

Contrairement aux anciennes politiques de filière où agissait un Etat-providence dans un contexte post-guerre, la politique de filière du XXI^e siècle en France est ancrée dans un paysage politique et juridictionnel multi échelles (Smith, 2011). Chaque échelle de pouvoir se détermine par ses prérogatives, c'est-à-dire les règles qu'elle fixe, ainsi que les mécanismes dont elle dispose pour les faire respecter. L'échelon national comme échelle de politique industrielle en termes de filière est contraint par plusieurs forces. D'une part, les institutions supranationales contraignent les moyens d'intervention de l'Etat, et d'autre part, les échelons infranationaux relèvent de logiques économiques et politiques hétérogènes, capables de mettre en difficulté la politique en termes de filières.

Dans la politique de filière actuelle, l'Etat est l'acteur principal. Cependant, ses prérogatives sont conditionnées, encadrées par des échelles supérieures, notamment l'Union Européenne et ses instances. Cette échelle politique, au-delà de proposer des cadres généraux de politique industrielle (Stratégie de Lisbonne, Europe 2020 par exemple), dispose de prérogatives contraignant les gouvernements nationaux à abandonner certains instruments de politique industrielle. Par exemple, les articles 107 et 108 du traité du fonctionnement de l'Union Européenne (Journal officiel de l'Union européenne, 2008) interdisent aux Etats d'avoir recours aux aides publiques en faveur des entreprises si celles-ci nuisent à l'environnement concurrentiel européen, sous peine de comparaître devant la Cour de justice de l'Union Européenne. Cependant, la Commission Européenne propose des dérogations concernant notamment des aides en faveur des PME, de l'innovation et de la R&D, de la formation par exemple (Commission Européenne, 2014). Les modalités des aides sont à la fois contraintes par le traité de fonctionnement de l'Union Européenne, mais aussi par des critères qualitatifs et quantitatifs concernant chaque catégorie d'aides publiques. Ce cadre réglementaire explique en partie le faible nombre de mesures d'intervention de l'Etat dans les politiques de filière.

La politique de filière en France implique à certains degrés l'implication des échelons territoriaux, et notamment des Régions. Celles-ci sont en charge du développement économique du territoire, et disposent comme compétence notamment de la formation professionnelle, mais aussi de l'aide à l'innovation et à la R&D. Notamment, depuis les années 2000, la politique en faveur de l'innovation en France s'est en partie axée autour de la création de pôles de compétitivité, créés à l'échelle régionale. La montée en puissance des Régions dans la mise en place de politiques

partage d'expériences à l'international entre PME, ETI et grandes entreprises (en Bretagne puis dans les autres bassins), la mise en place des diagnostics et conseils aux PME en matière de recrutement et de formation (Bretagne et PACA).

publiques comme la spécialisation des territoires renforcée par cette politique de clusters (Porter, 1990) suggère une inadéquation entre des politiques publiques « verticales »⁶ et la logique de politiques publiques territoriale (Muller, 2013). Par exemple, dans le domaine de l'aéronautique, trois pôles de compétitivité sont identifiés⁷, chacun localisé dans trois régions différentes, il semble alors difficile d'envisager une action publique nationale cohérente sans prendre en compte ces « politiques territoriales » de filière.

Un autre échelon de régulation rentre en jeu : les accords de branches professionnelles. Contrairement à la branche d'activité, définie statistiquement, les contours des branches professionnelles sont définis par les accords ou conventions entre syndicats et patronats (Poisson, 2009). Ces branches professionnelles jouent un rôle important dans la mise en place des normes sociales et de travail affectant les firmes membres de ces branches. Notamment, les conventions collectives sont des accords négociés périodiquement entre les représentants des employeurs et des employés d'une même branche professionnelle. Ces conventions sont encadrées par le droit du travail, mais proposent des règles relatives à la relation salariale auxquelles doivent se conformer les entreprises d'une même branche professionnelle. Comme une filière est un rapprochement de plusieurs branches, nous pouvons aussi nous interroger sur les possibles incompatibilités entre les objectifs de la politique de filière et les disparités des régulations inter branche⁸.

3.2. La filière comme un champ : l'inégalité entre les acteurs

Selon notre cadre, l'institutionnalisation de l'industrie est la conséquence du travail politique des acteurs (Jullien & Smith, 2011). Il s'agit d'un processus de légitimation des problèmes rencontrés par des acteurs industriels. Ces derniers transforment ces problématiques en institutions, en mobilisant des référentiels cognitifs symboliques (politisation) ou non (technicisation) afin d'activer les arguments et les alliances formées. Or, des études empiriques montrent que les acteurs réussissant à produire les meilleurs argumentaires, capables de rassembler la majorité des acteurs autour de leur projet instituant sont généralement des grandes entreprises ou groupes d'acteurs (Jullien & Smith, 2014; Pardi, 2010). En outre, ces mêmes études montrent que le travail politique réalisé par les acteurs, tant dans les arguments et les alliances mises en place que dans les institutions qui en résultent diffèrent selon l'échelle de pouvoir.

Ces résultats sont cohérents avec l'approche socioéconomique de la construction des marchés (Fligstein, 2001b). Selon Fligstein, les acteurs disposant de « social skills » (Fligstein, 2001a), c'est-à-dire ceux capables de rassembler les acteurs d'un champ autour de leur propre vision du marché et de ses règles sont généralement des grandes entreprises. Selon cette approche, chaque marché est régi par un ensemble de règles, notamment symboliques, comme les conceptions de contrôle. Ces conceptions de contrôle renvoient à la vision partagée par les acteurs sur les règles de concurrence instituant le marché. Or, la hiérarchie du marché entre *incumbents* et *challengers* est caractérisée par une inégalité de comportement. D'un côté, les *incumbents* instituent le marché et agissent selon leur propre vision des règles concurrentielles, de l'autre, les *challengers* considèrent ces règles de fonctionnement comme exogènes, et adaptent leur comportement en fonction des

⁶ Les politiques « verticales » au sens politique renvoient aux différents domaines de la société, en ciblant comme terrain d'action un « secteur » de la société (la politique culturelle, la lutte contre la pauvreté, ou bien encore la politique industrielle sectorielle). A l'inverse, les politiques territoriales sont des politiques qui ciblent comme terrain d'action un territoire.

⁷ Aerospace Valley (Midi-Pyrénées et Aquitaine), Astech (Ile-de-France) et Pégase (PACA).

⁸ On peut toutefois noter la prise en compte des accords de branche dans les discussions au sein de quelques CSF, soit en adaptant les mesures des CSF aux accords de branche, soit en vue de modifier ces derniers. Par exemple, la filière de l'alimentaire s'engage à recruter 150 000 jeunes en alternance entre 2014 et 2017, en suivant les directives prises dans un accord interbranches relatif aux contrats de génération signé le 22/10/2013. A l'inverse, le CSF numérique propose une réflexion afin de créer des accords de branches relatifs aux RSE.

actions des *incumbents*. Des recherches en gestion montrent aussi que la stratégie politique (stratégie non marchande) d'une entreprise, que ce soit l'adaptation au changement réglementaire ou l'action politique menée afin de modifier les règles politiques, est aussi intégrée et réfléchie au sein de sa stratégie marchande (Baron, 1995; Hillman, Keim, & Schuler, 2004; Schuler & Rehbein, 1997).

La manière dont l'entreprise va agir sur et réagir à la politique industrielle dépend donc de sa stratégie économique. Or, au sein d'une même industrie, l'approche par les modèles productifs (Boyer & Freyssenet, 2002) démontre l'existence d'une diversité des stratégies et des organisations des firmes. Tant dans les sources de profits qu'elles mobilisent pour construire leur stratégie de profit (relation horizontale) que dans l'organisation de la production (relation verticale), les firmes adoptent des trajectoires variées. Dans l'industrie automobile par exemple, on observe une grande variété dans les relations entre une firme et ses fournisseurs (Brandes, Brege, & Brehmer, 2013; Volpato, 2004). Bien qu'altérables, ces stratégies et ces organisations sont fondées sur des compromis de gouvernement. Cette littérature indique la forme des liens horizontaux et verticaux par des firmes individuelles sont certes façonnées par le cadre réglementaire, mais aussi par la stratégie interne de la firme. La volonté de la politique de filière d'harmoniser les relations horizontales et verticales entre firmes semble se heurter à l'hétérogénéité des stratégies des firmes.

Cette hétérogénéité entre les acteurs au sein d'un même espace institué nous amène à douter de l'adéquation entre le contenu de chaque mesure, qui résultent d'une concertation entre acteurs inégaux « socialement », et les objectifs de solidarité inter firmes affichées par la politique de filière.

3.3. La solidarité et la viabilité de la coopération

Alors que la politique de filière semble se heurter à l'incomplétude des échelles de pouvoirs politiques et par la diversité des acteurs en jeu, l'objectif même de *solidarité* que prône la politique de filière semble inatteignable. La manière dont se structure l'implémentation de la politique de filière montre que les rapports institués entre les entreprises se fondent par compromis, c'est-à-dire un accord négocié de répartition des profits de la relation. Or, la solidarité se définit par un « engagement par lequel des personnes s'obligent les unes pour les autres, et chacune pour tous »⁹.

Qu'elle soit « mécanique », c'est-à-dire fondée sur les similitudes entre acteurs d'une même société, ou « organique », c'est-à-dire bâtie sur la division du travail selon la décomposition d'Emile Durkheim (1893), cette solidarité se traduit par des rapports de convention entre plusieurs acteurs. Pour pouvoir s'établir, ce type de rapport nécessite au préalable une signification partagée sur la répartition des bénéfices de la transaction. A l'époque des Plans, on pouvait supposer chez les acteurs, une solidarité « organique » induite par la promesse à chaque branche d'activité d'acquérir ses facteurs de production et de vendre ses produits. La promesse ne pouvant être tenue que si chacun jouait le jeu (Massé, 1962). Comme condition nécessaire à sa propre production, chaque maillon devait compter sur la production de l'autre et réciproquement.

Aujourd'hui, au-delà de savoir si la solidarité peut être imposée par une superstructure, nous pouvons nous interroger sur la viabilité de la coopération par compromis mise en place par les comités stratégiques de filières. En effet, alors que la solidarité exprime la capacité des acteurs à réagir unitairement aux chocs extérieurs, les relations par compromis nécessitent une renégociation périodique. En cas de chocs, comme une déstabilisation du champ par une perturbation survenue dans un champ proche verticalement ou horizontalement (Fligstein & McAdam, 2012), causé par l'arrivée de concurrents extérieurs ou un choc sur les prix affectant une branche de la filière par exemple, le risque de faillite de la coopération au sein de la filière n'est pas à écarter.

⁹ Le Nouveau Petit Littré, sous la direction générale de Claude Blum, Editions Garnier. Paris : 2009.

De même, dans la politique de filière proposée, aucune mesure n'est prise concernant l'entrée et la sortie des firmes du champ. D'une part, le scénario d'un renversement de hiérarchie au sein du champ n'est pas anticipé par la politique, et d'autre part, cette omission semble indiquer que la politique de filière se traduit plus par une légitimation de l'ordre industriel existant, en corrigeant à la marge les asymétries de pouvoir, plutôt que de la création d'un nouvel ordre institutionnel. Cette vision actuelle de la politique de filière diffère de celle des années soixante-dix. Le canal priorisé à l'époque était la modification de l'ordre hiérarchique en vue de faire émerger des « champions nationaux ».

Nous pensons donc que la « solidarité » de la filière n'est que de court terme, et que la politique de filière n'est pas suffisamment dotée pour structurer de manière durable l'industrie autour d'une logique de gain tournée vers l'ensemble de la filière, comme le souhaitait les Etats Généraux de l'industrie (2009).

Conclusion

Dans le contexte économique actuel les Etats de certains pays développés choisissent de prendre des mesures de politiques industrielles. La France a pris le parti d'utiliser un outil qui lui a déjà réussi par le passé : la politique de filière. Ces politiques ont été appliquées au cours de la période de planification à la française. Si les objectifs de l'époque étaient centrés sur la reconstruction et la consolidation des activités industrielles nationales, il en est autrement aujourd'hui. Il s'agit en effet de promouvoir la compétitivité et l'emploi dans un environnement mondialisé et fortement concurrentiel.

La notion de filière, est présentée en tant que perception particulière de l'activité économique. Elle est utilisée pour réaliser un découpage vertical. Elle sert ainsi à analyser les relations inter firmes. Grâce à la mise en évidence des relations de dominations au sein des échanges, l'identification des maillons d'activités porteurs d'effets d'entraînement au sein de la filière, ce concept est perçu comme cadre adéquat de conception et d'application de la politique industrielle.

Faire une politique de filière revient à agir sur les rapports existant au sein d'un méso-système économique particulier d'agents interconnectés. La mise en relation étant régie par des institutions et des rapports institués, nous avons proposé une grille de lecture institutionnelle méso-économique de la politique de filière et par la même de la notion de filière. Sous ce nouveau prisme, la filière est définie comme un ensemble de firmes appartenant à des sphères concurrentielles différentes, liées entre elles par des relations verticales coordonnées, concourant à la réalisation d'un même bien, partageant une même représentation des enjeux affectant la relation de demande, d'emploi, de financement et d'approvisionnement.

La confrontation de cette vision avec la réalité de la politique de filière française actuelle révèle bon nombre d'incomplétudes. L'application de cette politique traduit l'ambition des pouvoirs publics d'instaurer une solidarité au sein des filières. Cependant, l'Etat pêche dans la mise en place des mesures. Multiples échelles de pouvoir (entraînant des conflits), inégalités de pouvoir entre acteurs (économiques, politiques et social) dans les rapports, débouchent sur l'incapacité à instaurer une solidarité entre acteurs. Cette notion de solidarité est pourtant au cœur de tous les discours autour de la politique de filière actuelle.

Annexes

Tableau 1 Correspondance entre les plans industriels et les comités stratégiques de filière

	Comité Stratégique de Filière													
	Aéronautique	Alimentaire	Automobile	Biens de consommation	Bois	Chimie et Matériaux	Éco-industries	Ferroviaire	Ind. Extractives et Énergie transform.	Ind. et Techno. De santé	Mode et luxe	Naval	Nucléaire	Numérique
Energies renouvelables														
La voiture pour tous consommant 2 litre max aux 100km			principal			associé						associé		
Bornes électriques de recharge			principal				associé							
Autonomie et puissance des batteries	associé		associé			associé	principal					associé		
Véhicules à pilotage automatique			principal											associé
Avion électrique et nouvelles générations d'aéronefs	principal													
Dirigeables - Charges lourdes	principal													
Logiciels et systèmes embarqués	associé		associé									associé		
Satellites à propulsion électrique	principal													
TCV du futur								principal						
Nouveaux matériaux														
Textiles techniques et intelligents														
Industries du bois														
Recyclage et matériaux verts														
Rénovation thermique des bâtiments														
Réseaux électriques intelligents														
Qualité de l'eau et gestion de la rareté														
Chimie verte et Biocarburants														
Biotechnologies médicales														
Hôpital numérique														
Dispositifs médicaux et nouveaux équipements de santé														
Produits innovants pour une alimentation sûre, saine et durable		principal												
Big data														
Cloud computing														
e-éducation														
Souveraineté Télécoms														
Nanoélectronique														
Objets connectés														
Réalité augmentée														
Services sans contact														
Supercalculateurs														
Robotique														
Cybersecrurité														
Usine du futur														

Source : Ministère du Redressement Productif

Tableau 2 Passage des 34 plans aux 10 solutions

10 solutions	34 plans correspondants
Nouvelles ressources	« Chimie verte et biocarburants », « Recyclage et matériaux verts »
Ville durable	« Qualité de l'eau et gestion de la rareté », « Réseaux électriques intelligents », « Rénovation thermique », « Industries du bois »
Mobilité écologique	« Voiture 2L aux 100 Km », « Bornes électriques de Recharge », « Autonomie et puissance des batteries », « Véhicules à pilotage automatique »
Transports de demain	« TGV du futur », « Avion électrique et nouvelles générations d'aéronefs », « Dirigeables et drones civils », « Navires écologiques »
Médecine du futur	« Santé numérique », « Biotechnologies médicales », « Dispositifs médicaux et nouveaux équipements de santé »
Économie des données	« Big data », « Cloud computing », « Supercalculateurs »
Objets intelligents	« Objets connectés », « Robotique », « Services sans contact », « Réalité augmentée », « Textiles techniques et intelligents »
Confiance numérique	« Cybersécurité », « Souveraineté télécoms », « Nanoélectronique », « Logiciels et systèmes embarqués », « Satellites à propulsion électrique »
Alimentation intelligente	« Produits innovants pour une alimentation sûre, saine et durable »
Industrie du futur	Usine du futur

Source : ARDI Rhône-Alpes (Ea, 2015)

References

- Aghion, P., Boulanger, J., & Cohen, E. (2011). *Rethinking industrial policy* (Policy Briefs No. 566). Bruegel.
- Aoki, M. (1986). Horizontal vs. Vertical Information Structure of the Firm. *The American Economic Review*, 76(5), 971–983.
- Aujac, H. (1960). La hiérarchie des industries dans un tableau des échanges interindustriels. *Revue Économique*, 11(2), 169–238.
- Baron, D. P. (1995). Integrated strategy: Market and nonmarket components. *California Management Review*, 37(2), 47–65.
- Bianchi, P., & Labory, S. (2011). *Industrial Policy After the Crisis: Seizing the Future*. Edward Elgar Publishing.
- Boyer, R., & Freyssenet, M. (2002). *The Productive Models*. Londres, New York: Palgrave.
- Brandes, O., Brege, S., & Brehmer, P.-O. (2013). The Strategic Importance of Supplier Relationships in the Automotive Industry. *International Journal of Engineering Business Management*, 1.
- Calleja, D., & Caballero, F. (2014). A New Industrial Policy for Europe: Reinforcing Europe's Industrial Base to Create Employment and Growth. *Revue D'économie Industrielle*, 145(1), 155–180.
- Carrincazeaux, C., Coris, M., Frigant, V., & Piveteau, A. (2014). Délocalisations: les enseignements d'une analyse régionale. *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, (3), 443–469.
- Castoriadis, C. (1975). *L'institution imaginaire de la société*. Paris: Seuil.
- Chassagnon, V. (2011). The law and economics of the modern firm: a new governance structure of power relationships. *Revue D'économie Industrielle*, 134(2), 25–50.
- Coe, N. M., Hess, M., Yeung, H. W., Dicken, P., & Henderson, J. (2004). "Globalizing" regional development: a global production networks perspective. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 29(4), 468–484.

Commission Européenne. Règlement (UE) n ° 651/2014 de la Commission du 17 juin 2014 déclarant certaines catégories d'aides compatibles avec le marché intérieur en application des articles 107 et 108 du traité (Texte présentant de l'intérêt pour l'EEE) (2014).

Conseil national de l'industrie. (2014). *Comités stratégiques de filière. Avancement des plans d'actions des contrats de filière au 1er septembre 2014* (Supplément au rapport annuel 2013 du Conseil national de l'industrie).

Dang Nguyen, G. (1995). *Economie industrielle appliquée*. Paris: Vuibert.

De Bandt, J. (2010). L'économie industrielle, telle qu'en elle-même. *Revue d'économie industrielle*, (129-130), 327–348.

Dehecq, J.-F. (2010). *Etats généraux de l'industrie - Rapport final* (p. 329). Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Durkheim, E. (1893). *De la division du travail social* (8^e édition (1967)). Paris: Les Presses Universitaires de France.

Ea, C. (2015). *Des 34 plans aux 10 solutions industrielles : réorganisation de la Nouvelle France industrielle* (Dossier) (p. 5). ARDI Rhône-Alpes.

Etats Généraux de l'Industrie. (2009). *Politiques de filières : décroisement des filières, partenariats, relations avec les acteurs* (Rapport du groupe de travail). Ministère de l'économie, de l'industrie et de l'emploi.

Fligstein, N. (2001a). Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, 19(2), 105–125.

Fligstein, N. (2001b). *The Architecture of Markets : An Economic Sociology of Twenty-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

Fligstein, N., & McAdam, D. (2012). *A theory of fields*. New York: Oxford University Press.

Frigant, V., & Miollan, S. (2014). *The geographical restructuring of the European automobile industry in the 2000s* (MPRA Paper No. 53509). University Library of Munich, Germany.

Frigant, V., & Zumpé, M. (2014). *The persistent heterogeneity of trade patterns: A comparison of four European Automotive Global Production Networks* (MPRA Paper No. 60199). University

- Library of Munich, Germany. Retrieved from
<https://ideas.repec.org/p/pram/prapa/60199.html>
- Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1), 78–104.
- Hillman, A. J., Keim, G. D., & Schuler, D. (2004). Corporate Political Activity: A Review and Research Agenda. *Journal of Management*, 30(6), 837–857.
- Journal officiel de l'Union européenne. Versions consolidées du traité sur l'Union européenne et du traité sur le fonctionnement de l'Union européenne, Pub. L. No. 2008/C 115 (2008).
- Jullien, B. (2011). L'analyse sectorielle institutionnaliste : projet et méthodes. In M.-C. Belis-Bergouignan, B. Jullien, Y. Lung, & M. Yildizoglu (Eds.), *Industries, Innovations, Institutions. Éléments de dynamique industrielle* (pp. 165–196). Pessac: Presses Universitaires de Bordeaux.
- Jullien, B., & Smith, A. (2011). Conceptualizing the role of politics in the economy: industries and their institutionalizations. *Review of International Political Economy*, 18(3), 358–383.
- Jullien, B., & Smith, A. (Eds.). (2014). *The EU's Government of Industries: Markets, Institutions and Politics*. Abingdon, Oxon ; New York, NY: Routledge.
- Legendijk, A. (1997). Towards an Integrated Automotive Industry in Europe: A "Merging Filiere" Perspective. *European Urban and Regional Studies*, 4(1), 5–18.
- Langlois, R. N. (2003). The vanishing hand: the changing dynamics of industrial capitalism. *Industrial and Corporate Change*, 12(2), 351–385.
- Lazonick, W., & O'sullivan, M. (2000). Maximizing shareholder value: a new ideology for corporate governance. *Economy and Society*, 29(1), 13–35.
- Leontief, W. W. (1941). *The Structure of the American Economy, 1919–1929*. Cambridge: Harvard University Press.
- Levy, R., & Belis-Bergouignan, M. (2011). Quel développement pour une filière fondée sur le partage d'une ressource localisée ? *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, juin(3), 469.

- Massé, P. (1962). La planification française. *Les Cahiers de La Publicité*, 1(1), 83–96.
- Montfort, J., & Dutailly, J.-C. (1983). *Les Filières de production*. Paris: INSEE.
- Muller, P. (2013). *Les politiques publiques*. Paris: Presses universitaires de France.
- Owen, G. (2012). *Industrial Policy in Europe Since the Second World War: What Has Been Learnt?* (ECIPE Occasional Paper No. 1). Bruxelles: The European Centre for International Political Economy.
- Pardi, T. (2010). Do State and Politics Matter? The Case of Nissan's Direct Investment in Great Britain and Its Implications for British Leyland. *Business and Economic History On-Line*, 8.
- Poisson, J.-F. (2009). *Rapport sur les négociations collectives et les branches professionnelles* (Rapport au Premier Ministre).
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Présidence de la République. (2013). *Compte-rendu du Conseil des Ministres du 30 janvier 2013*.
- Schuler, D. A., & Rehbein, K. (1997). The Filtering Role of the Firm in Corporate Political Involvement. *Business & Society*, 36(2), 116–139.
- Shaffer, J. D. (1973). On the concept of Sub-sector studies. *American Journal of Agricultural Economics*, 55, 333–335.
- Smith, A. (2011). Multijurisdictional regulation. In M. Bevir, *Handbook of Governance* (pp. 300–312). London: Sage.
- Stoffaes, C. (1980). Politique industrielle et filières. *Revue D'économie Industrielle*, 13(1), 86–99.
- Stöllinger, R., Foster-McGregor, N., Holzner, M., Landesmann, M., Pöschl, J., & Stehrer, R. (2013). *A "Manufacturing Imperative" in the EU. Europe's Position in Global Manufacturing and the Role of Industrial Policy* (wiiw Research Report No. 391). Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche.
- Szalavetz, A. (2015). Post-crisis approaches to state intervention: New developmentalism or industrial policy as usual? *Competition & Change*, 19(1), 70–83.
- Toledano, J. (1978). A propos des filières industrielles. *Revue D'économie Industrielle*, 6, 149–158.

Vielajus, F., & Lugnier, J. . (1974). *Recherche de Structure dans le Système Productif : Mise en Relief des Filières de Production* (DEE No. 191/EE). INSEE.

Volpato, G. (2004). The OEM-FTS relationship in automotive industry. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 4(2/3), 166.

Cahiers du GREThA ***Working papers of GREThA***

GREThA UMR CNRS 5113

Université de Bordeaux

Avenue Léon Duguit
33608 PESSAC - FRANCE
Tel : +33 (0)5.56.84.25.75
Fax : +33 (0)5.56.84.86.47

<http://gretha.u-bordeaux.fr/>

Cahiers du GREThA (derniers numéros – last issues)

- 2015-14 : URSU Eugen, PEREAU Jean-Christophe, *Application des processus périodiques auto-regressifs à la modélisation des débits de la Garonne*
- 2015-15 : LE HERON Edwin, MAROUANE Amine, *Une histoire de la modélisation post keynésienne Stock-Flux Cohérente contemporaine*
- 2015-16 : KAMDEM Edwige, *Incertitude et politique monétaire dans la zone CEMAC*
- 2015-17 : BLANCHETON Bertrand, *Towards a tacit low-degree independence central banking model ?*
- 2015-18 : BECUWE Stéphane, BLANCHETON Bertrand, MEISSNER Christopher, *France's international insertion strategy in globalization in long run perspective 1836-1938*
- 2015-19 : MALFAIT Jean-Jacques, MARTIN Jean-Christophe, *Identification d'une filière économique liée à l'utilisation d'une ressource naturelle renouvelable : l'exemple de la filière bois en France et en Aquitaine*
- 2015-20 : COMBRIS Pierre, GIRAUD-HERAUD Éric, Alexandra Seabra PINTO, *Relative willingness to pay and surplus comparison mechanism in experimental auctions*
- 2015-21 : GIRAUD-HERAUD Éric, PONSSARD Jean-Pierre, SINCLAIR DESGAGNE Bernard, SOLER Louis-Georges, *The Agro-Food Industry, Public Health and Environmental Protection: the Porter hypothesis to justify regulation ?*
- 2015-22 : BOKINO Régis, *Transparence dans les deux banques centrales de la zone franc africaine : évaluation et comparaison internationale*
- 2015-23 : DUCRAY François, *Les aides aux étudiants - Une question d'arbitrage entre les bourses sociales et la demi-part fiscale*
- 2015-24 : FLAMAND Marina, FRIGANT Vincent, *L'hétérogénéité des comportements des constructeurs automobiles vis-à-vis du Corporate Venture Capital*
- 2015-25 : BRESCHI Stefano, LISSONI Francesco , MIGUELEZ Ernest, *Foreign inventors in the US: Testing for Diaspora and Brain Gain Effects*

La coordination scientifique des Cahiers du GREThA est assurée par Emmanuel PETIT.

La mise en page est assurée par Julie VISSAGUET