



## L'Industrie du futur

Les développements qui suivent portent sur les performances à l'export de la composante du DOMEX relative aux équipements pour l'industrie, c'est-à-dire les entreprises industrielles qui conçoivent et produisent des machines et autres équipements pour d'autres entreprises industrielles. L'offre de solutions pour l'Industrie intègre aussi une part importante de progiciels, mais ces derniers ne sont pas comptabilisés par les statistiques douanières sur les échanges de biens.

Exportations 2017 en valeur	9,7 Mds €
Part de l'export régional 2017	16,2 %
Part des exportations nationales du domaine	21,3 %
Taux de couverture export/import 2017	119 %
Solde commercial (export-import) 2017	1,6 Md €
Variation exportations en valeur en 2017 (/2016)	+ 5,4 %
Variation au 1 <sup>er</sup> sem. 2018 (/1 <sup>er</sup> sem. 2017)	+ 0,6 %
Nombre d'entreprises exportatrices	926*

\*Y compris les installateurs de machines. Les fabricants qui exportent uniquement via des intermédiaires ne sont pas contre pas pris en compte.

Les exportations régionales d'équipements pour l'industrie atteignent près de 10 milliards d'euros et constituent une part conséquente de l'export régional avec plus de 16 %. Plus de 900 entreprises industrielles basées en région assurent ces exportations, chiffre qui n'intègre pas celles qui vendent des solutions à l'étranger via des intermédiaires du commerce.

En matière de machines et d'équipements industriels, les échanges extérieurs de la région dégagent un solde commercial largement positif : + 1,6 Md€ en 2017 avec un taux de couverture des importations par les exportations de 119 % (en recul de 4 points par rapport à 2016, tendance qui s'est prolongée au 1<sup>er</sup> semestre 2018).

Auvergne-Rhône-Alpes joue un rôle clé pour les exportations nationales d'équipements pour l'industrie puisqu'elle assure 21,3 % de ces dernières. Elle est la 1<sup>re</sup> région française pour l'export de machines industrielles.

Près de la moitié de la valeur exportée est assurée par les machines et équipements d'usage général, catégorie qui intègre les pompes et compresseurs, les équipements aérauliques, les équipements de



### ATTESTATION LÉGALE, Lyon (69)

"Attestation légale est une plateforme en ligne qui centralise l'ensemble des documents légaux et administratifs afin de fluidifier les relations clients/fournisseurs. Nous avons développé cette solution digitale pour le secteur du BTP et maintenant pour les secteurs du luxe, de l'événementiel, du transport..."

Le marché allemand est très dynamique dans les secteurs sur lesquels nous nous sommes développés en France.

Nous découvrons actuellement le marché du BTP, avec un fort potentiel pour notre solution en Allemagne. Nous avons identifié des partenaires locaux et sommes en phase de finalisation.

Le développement des affaires en Allemagne prend du temps car il faut établir des relations basées sur la confiance : l'approche du marché nécessite beaucoup de sérieux, de patience et de constance.

Je recommande aux entreprises françaises d'effectuer leur prospection en langue allemande et de ne pas "surestimer" la capacité des Allemands à parler anglais ! Et si vous êtes dans le B to B, une présence locale est fortement conseillée !"

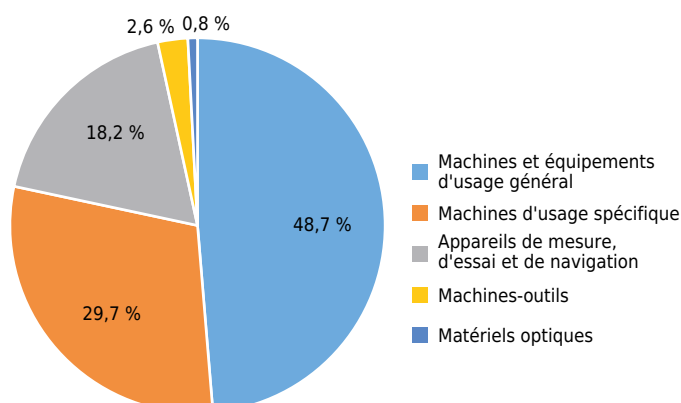
levage, la robinetterie industrielle, les turbines, autant d'équipements produits par de nombreuses entreprises industrielles régionales.

Un tiers des exportations régionales est assuré par les machines d'usage spécifique (outils de production conçus spécifiquement pour des secteurs industriels) dont les machines-outils. La région exporte notamment des machines pour la construction ou pour l'industrie textile.

Près de 20 % des exportations correspondent à des équipements de contrôle et de mesures : capteurs, régulateurs, solutions de pesage, solutions de mesure de précision, solutions optiques de contrôle...

Auvergne-Rhône-Alpes est une région spécialisée dans l'exportation de machines d'usage spécifique. Elle assure ainsi 36 % des exportations françaises pour ce type de machines. Au niveau de l'Union européenne, alors que la région assure 1,2 % du total des exportations, cette part atteint 2,2 % pour les machines d'usage spécifique.

Quels produits sont exportés depuis Auvergne-Rhône-Alpes ?  
Répartition des exportations par sous-secteur





### De nombreux débouchés au Grand export

Le 1<sup>er</sup> pays client est l'Allemagne, débouché de 13,5 % des exportations en 2017.

Mais les débouchés de ce segment de l'industrie régionale sont mondiaux. Les États-Unis sont ainsi le 2<sup>e</sup> pays client (10,9 %), la Chine-Hong Kong est le 3<sup>e</sup> (7,7 %) et on compte sept destinations "Grand export" dans le Top 20 des pays clients.

À noter que pour les seules machines spécifiques, les États-Unis sont le premier pays client avec 18,7 % des exportations.

Les débouchés apparaissent par ailleurs assez larges. Pour ce secteur d'activité, la concentration des pays clients apparaît moins forte que pour d'autres secteurs. Le Top 10 des pays clients représente ainsi 62,6 % des exportations et le Top 20 78,5 %.

Les pays prioritaires à l'export pour la région totalisent une part majoritaire des exportations : 51,2 %.

### Les pays prioritaires dynamisent les exportations

Les exportations régionales relevant du DOMEX Industrie du futur ont été en progression de 5,4 % en 2017, soit un rythme similaire à celui de l'ensemble des exportations. Cette progression correspond à un surplus d'exportations significatif, de l'ordre de 501 millions d'euros.

Les exportations de machines d'usage spécifique (+ 8,5 %) et de machines-outils (+ 13,6 %) ont joué un rôle moteur dans cette



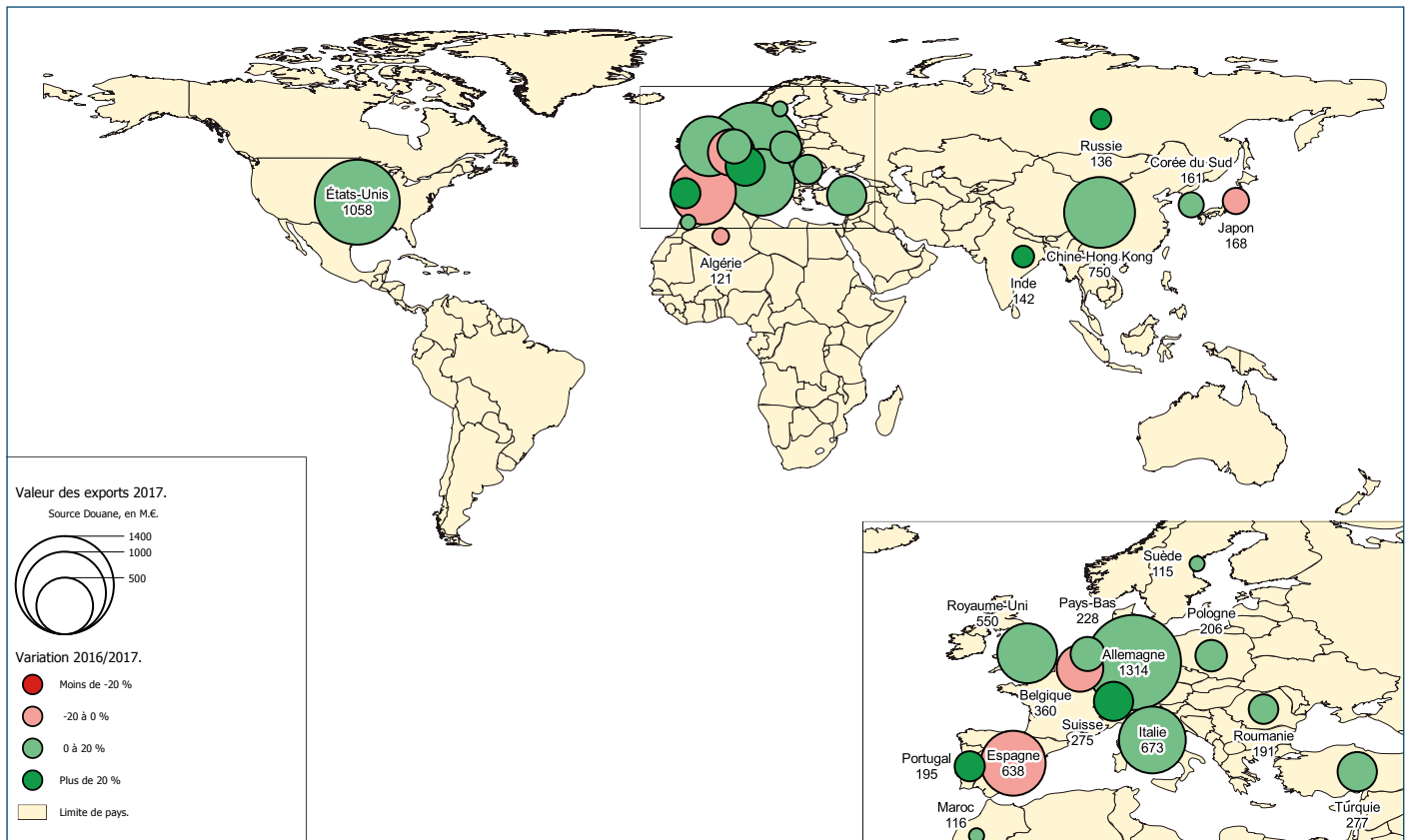
### ALPHA 3I, Alby-sur-Chéran (74)

"Nous travaillons dans l'édition de logiciels pour les industriels (MES / MOM, RH...), un segment de marché très porteur avec l'Industrie 4.0 et la digitalisation des entreprises. 25-30% de nos ventes sont réalisés à l'international (Europe, États-Unis et un peu en Chine). Depuis 2 ans, nous avons décidé de cibler le marché Nord-Américain. L'accompagnement de la CCI Haute-Savoie, avec le programme Go Export, nous a permis de passer de l'idée à la réalisation, avec l'appui d'un œil externe.

Aujourd'hui, nous avons un cadre export dédié au marché américain et un VIE chez notre partenaire en Floride. Nous avons déployé notre solution sur 3 sites industriels aux États-Unis et 1 au Mexique. Nous avons des discussions en cours avec d'autres prospects et une réflexion sur une implantation au Canada.

Cette expérience s'est révélée positive également pour l'image de notre entreprise auprès de nos clients français. Cette nouvelle dynamique se ressent sur nos équipes en Haute-Savoie car bon nombre de collaborateurs sont en contact régulier avec des clients internationaux. La pratique de l'anglais s'est par exemple beaucoup accélérée pour notre équipe support. Tout n'est pas facile pour autant, l'activité a démarré plus lentement que nous l'aurions souhaité et l'adaptation au marché (traductions des logiciels, documentations, supports de formation, contenus marketing...) est beaucoup plus importante que ce que nous avons envisagé. Si j'avais quelques conseils à donner pour un projet aux États-Unis, il faut beaucoup d'enthousiasme, un peu de patience et pas trop de certitudes ou d'idées préconçues !"

### Top 20 des pays clients du domaine d'excellence "Industrie du futur"



progression. Le rythme est de 6,6 % pour les machines et équipements d'usage général.

L'orientation a été moins favorable pour les équipements électroniques : + 2,4 % pour les matériels optiques et - 2,6 % pour les appareils de mesure.

Globalement, la variation a été plus favorable qu'au plan national (+ 3,2%). Elle l'est par contre moins que celle des exportations de l'Union européenne en matière de machines et d'équipement industriel (+ 8,3 %).

Le 1<sup>er</sup> semestre 2018 a connu un ralentissement des exportations : + 0,6 % seulement sur un an. Ce ralentissement est intervenu pour les machines. Pour les équipements électroniques, ce semestre a par contre été mieux orienté : pour les appareils de mesure, l'export se redresse de 5 % au 1<sup>er</sup> trimestre et de 3,9 % au 2<sup>e</sup>. Pour le matériel d'optique, la tendance reste à la hausse : + 3,5 % et + 9 %.

Si l'on examine les couples "pays-produits" qui ont le plus contribué à la progression des exportations régionales d'équipements industriels en 2017, on en identifie 12 qui ont apporté un surplus d'exportations d'au moins 25 millions d'euros. Le graphique ci-dessous montre que les principaux pays clients du DOMEX Industrie du futur ont joué un rôle moteur dans la progression des exportations, avec notamment de fortes hausses vers la Chine-Hong Kong et vers l'Allemagne pour les machines spéciales. Le débouché américain a été également bien orienté, pour les machines générales comme pour les machines spéciales.

D'autres pays clients, suite à de fortes hausses relatives, ont également permis un surplus d'exportations dans les machines générales d'au moins 25 millions d'euros : l'Espagne, la Belgique, la Roumanie, et parmi les pays prioritaires de la région, la Russie.

À eux-seuls, ces douze couples "pays-produits" ont généré un surplus d'exportations en 2017 de près de 450 millions d'euros.

Une vingtaine d'autres couples "pays-produits" présentent la caractéristique à la fois de peser au moins 20 M€ d'export et d'avoir connu une progression d'au moins 20 % en 2017 (voir tableau ci-contre). Ils ont généré un surplus d'export de 240 M€ en 2017.

Cette liste confirme que les débouchés du DOMEX Industrie du futur sont bien mondiaux, avec notamment la Russie, l'Inde, le Mexique, le Canada, le Brésil, l'Australie et l'Arabie saoudite.

**Autres couples pays-produits**

(> à 20 M.€ en 2017) ayant connu les plus fortes progressions à l'export (> à + 20 %) en 2017. ++ en progression depuis 2015.

Pays, produit	Var. 2017/2016
Mexique, Appareils de mesure (++)	74,6%
Pays-Bas, Appareils de mesure (++)	72,4%
Arabie saoudite, Machines spécifiques (++)	62,6%
Italie, Machines-outils	53,5%
Russie, Machines spécifiques (++)	52,0%
Brésil, Machines générales	48,8%
Inde, Machines générales	47,1%
Inde, Machines spécifiques (++)	40,4%
Arabie saoudite, Machines générales	39,5%
Canada, Machines spécifiques	38,9%
Suisse, Appareils de mesure (++)	37,9%
Brésil, Machines spécifiques	30,9%
Australie, Machines générales (++)	29,1%
Portugal, Appareils de mesure (++)	28,4%
Russie, Appareils de mesure (++)	26,4%
Suède, Machines générales	25,4%
Mexique, Machines spécifiques	25,4%
République tchèque, Machines spécifiques	25,0%
Portugal, Machines spécifiques (++)	23,2%
Portugal, Machines générales	22,8%

Au sein de l'Union européenne, on constate que les exportations régionales vers certains pays ont progressé à un rythme supérieur à la progression des importations de ces pays, ce qui signifie que les entreprises régionales ont gagné des parts de marché dans ces dernières. C'est le cas avec l'Allemagne pour les machines d'usage spécial, les machines-outils et les appareils de mesure. C'est aussi le cas pour les produits du DOMEX vers la Suède, le Portugal et l'Irlande.

Les pays prioritaires de la région constituent bien un débouché dynamique pour le DOMEX "Industrie du futur". En 2017, les exportations régionales vers ces pays ont globalement progressé **de 10,2 %, soit près du double** du rythme vers l'ensemble des pays clients.

**Les couples pays-produits ayant le plus contribué à la hausse des exportations**

Var. 2017/2016 en %

