



N° 1967

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

TREIZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 14 octobre 2009

RAPPORT

FAIT

AU NOM DE LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU CONTRÔLE BUDGÉTAIRE SUR LE PROJET DE **loi de finances pour 2010** (n° 1946),

PAR M. GILLES CARREZ,
Rapporteur Général,
Député.

ANNEXE N° 19

ÉCONOMIE

COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapporteur spécial : M. OLIVIER DASSAULT

Député

SOMMAIRE

	Pages
SYNTHÈSE	5
I.– DES RÉSULTATS DANS LE ROUGE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR EN 2008	7
A.– UN DÉFICIT RECORD DE LA BALANCE COMMERCIALE	7
1.– 2008 : le choc	7
<i>a) Des résultats en chute libre avec la crise</i>	7
<i>b) L'analyse sectorielle</i>	8
2.– Des premiers signes encourageants dès le premier semestre 2009	10
<i>a) Une situation qui épargne peu de secteurs</i>	11
<i>b) L'analyse géographique</i>	11
3.– La dégradation du déficit commercial creuse davantage le déficit courant	12
B.– UNE POSITION CONFORTÉE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX	13
1.– De bons résultats en 2008 en dépit du contexte économique difficile	13
<i>a) La France devient le deuxième investisseur parmi les pays de l'OCDE</i>	13
<i>b) La France se hisse au deuxième rang mondial par les investissements reçus</i>	14
2.– La crise modifie les caractéristiques des projets	14
C.– LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'APPAREIL EXPORTATEUR FRANÇAIS	15
II.– LA POURSUITE DE LA RÉFORME DU DISPOSITIF D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES FRANÇAISES ENGAGÉE EN 2008	18
A.– L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DE SOUTIEN AU COMMERCE EXTÉRIEUR ET À L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE	18
B.– LA PERFORMANCE DE L'ACTION 7 DU PROGRAMME 134	19
C.– UN DISPOSITIF DESTINÉ À AMÉLIORER LA CAPACITÉ DES ENTREPRISES FRANÇAISES À EXPORTER	20
1.– Le dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'international est organisé autour d'UBIFRANCE	21
<i>a) La convention d'objectifs et de moyens 2009-2011 signée avec l'État</i>	21
<i>b) Le renforcement de son efficacité auprès des entreprises</i>	21
<i>c) La constitution d'un réseau mondial intégré</i>	21
<i>d) La mise en place d'une « Équipe de France de l'export »</i>	22
2.– La mission de soutien à l'attractivité est confiée à l'AFII	22

III.– L'IMPACT DE LA CRISE SUR LES ACTIVITÉS LIÉES À L'EXPORTATION	26
A.– LA HAUSSE DES BESOINS EN ASSURANCE CRÉDIT	27
1.– L'effet de la crise sur l'assurance crédit à moyen terme	28
2.– L'impact sur l'assurance crédit à court terme.....	28
a) <i>Le complément d'assurance crédit public (CAP)</i>	29
b) <i>CAP +</i>	29
c) <i>L'extension du dispositif CAP à l'export.</i>	30
B.– LA PROGRESSION DE LA GARANTIE DU RISQUE EXPORTATEUR.....	31
C.– LA MISE EN PLACE D'INSTRUMENTS DE REFINANCEMENT	32
1.– L'éligibilité des crédits export à la SFEF.....	32
2.– Le soutien de la SFEF à l'exportation	32
D.– L'ASSURANCE PROSPECTION	33
IV.– SE PRÉPARER À L'APRÈS-CRISE	34
A.– LE PORTAGE À L'INTERNATIONAL DES PME PAR LES GRANDS GROUPES	35
B.– LA MOBILISATION DES ÉCO-ENTREPRISES.....	36
1.– Les enjeux.....	36
2.– Les mesures mises en place.....	36
C.– LA CONQUÊTE DES MARCHÉS LES PLUS PORTEURS.....	37
EXAMEN EN COMMISSION	39

L'article 49 de la loi organique du 1^{er} août 2001 relative aux lois de finances (LOLF) fixe au 10 octobre la date limite pour le retour des réponses aux questionnaires budgétaires.

À cette date, 100 % des réponses étaient parvenues à votre Rapporteur spécial, qui salue l'efficacité du ministère de l'Économie.

SYNTHÈSE

• **Cinquième année d'affilée de déficit, 2008 affiche un record** : le déficit commercial atteint **55,7 milliards d'euros**, après 40,6 milliards d'euros en 2007.

Cette détérioration est davantage liée à des événements conjoncturels qu'à une question de compétitivité : grâce à l'action de réforme engagée en 2008, la part de la France dans la zone euro s'est stabilisée.

Le déficit trouve en premier lieu son origine (pour 85 %) dans l'alourdissement de la facture énergétique, en progression de près de 30 % par rapport à 2007.

Puis les effets de la crise se font sentir depuis le second semestre 2008, en faisant chuter fortement la demande dans les pays de l'Union européenne. Les résultats du commerce extérieur sont frappés de plein fouet, en raison de la part des partenaires européens dans la structure des échanges commerciaux.

S'ajoutent enfin les difficultés rencontrées dans le secteur de l'automobile, qui pèsent pour la première fois sur la balance commerciale et contribuent à la dégradation des résultats.

Cependant, dès 2009, la situation semble en voie d'amélioration, le Gouvernement prévoyant un déficit commercial de 47,6 milliards d'euros au total sur l'ensemble de l'année, soit un redressement de 16 %.

• Ces mauvais résultats contrastent avec ceux obtenus en matière d'attractivité des investissements internationaux. **En 2008, la France se place en deuxième position pour les investissements directs entrants et sortants**, en dépit du contexte économique difficile. La question reste cependant de savoir si les projets annoncés en 2008 seront bien réalisés en 2009 conformément aux engagements pris, ou si la crise fera connaître ses effets au moment d'établir les résultats en fin d'année.

• Engagée dès 2008, **la réforme du dispositif d'internationalisation des entreprises françaises a été amplifiée en 2009** pour répondre aux nouveaux défis posés par la crise et portés principalement sur l'accès au crédit permettant le financement des exportations.

Plusieurs actions ont été mises en œuvre avec un objectif simple : qu'aucun contrat ne soit perdu par manque de crédits.

L'assurance crédit et l'assurance prospection ont donc été adaptées aux nouvelles contraintes de liquidités rencontrées par les entreprises, le dispositif CAP Export, dérivé des dispositifs CAP et CAP +, a été initié en juin 2009 et est en cours de finalisation pour devenir opérationnel avant la fin du mois. Enfin, les opérations de refinancement ont été soutenues dans le cadre du plan de relance de l'économie par la Société pour le financement de l'économie française (SFEF).

La dévolution des missions économiques à UBIFRANCE s'est déroulée en 2009 conformément aux prévisions. Au 1^{er} septembre 2010, l'Agence se trouvera à la tête d'un réseau mondial ayant intégré les personnels (près de 1 400 collaborateurs) de 63 missions économiques présentes dans 44 pays.

- Les crédits dédiés au soutien au commerce extérieur et à l'attractivité du territoire sont inscrits dans l'action n° 7 *Développement international et compétitivité des territoires* du programme n° 134 *Développement des entreprises et de l'emploi* de la mission *Économie*. Ils sont mis en œuvre par deux opérateurs : l'Agence UBIFRANCE et l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII).

En 2010, les demandes de crédits, qui s'élèvent à 108,4 millions d'euros en autorisations d'engagement et 107,5 en crédits de paiement, sont **en progression** de respectivement 22 % et 17 % par rapport à 2009.

Elles recouvrent pour 80 % des dépenses de fonctionnement correspondant aux subventions pour charges de service public versées à UBIFRANCE (70,5 millions d'euros) et à l'Agence française pour les investissements internationaux (16,2 millions d'euros, en progression de 3 % par rapport à 2009).

La subvention à UBIFRANCE est en nette augmentation par rapport à 2009 (+ 29 %) car elle intègre les transferts de moyens (fonctionnement et personnels) des équipes dévolues au réseau international de la Direction générale du Trésor et de la politique économique, financées auparavant sur le programme 305 *Stratégie économique et fiscale* de la présente mission.

Les dépenses d'intervention en revanche évoluent peu (+ 2,5 %). Elles correspondent à l'enveloppe allouée à UBIFRANCE destinée à financer le renforcement de ses interventions de promotion collective à l'étranger conformément à la convention d'objectifs et de moyens signée pour la période 2009-2011. Un montant de 200 000 euros est destiné à financer la subvention versée à l'association « Pacte PME international » dont l'objet est de mobiliser les grandes entreprises françaises pour assurer le portage des PME vers les marchés internationaux en mettant à leur disposition leurs réseaux et leur expérience.

I.- DES RÉSULTATS DANS LE ROUGE POUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR EN 2008

La France est une grande nation commerçante : elle se situait en 2007 à la cinquième place des pays exportateurs au niveau mondial et à la sixième place pour les importations.

Entre 2001 et 2008, l'évolution des échanges commerciaux de la France est dynamique : les exportations ont progressé à un rythme annuel moyen de 3 % (pour s'établir à 411 milliards d'euros en 2008) et les importations de 4,5 % (elles s'élèvent à 466 milliards d'euros en 2008).

C'est ce décalage de croissance entre les importations et les exportations, dû en partie à la progression des achats de produits énergétiques, qui a entraîné une **détérioration continue du solde commercial entre 2004 et 2008, comme le met en évidence le tableau suivant.**

ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DE LA FRANCE (2000-2008)

(en millions d'euros)

	Solde
12 derniers mois	- 47 434
2008	- 55 569
2007	- 40 646
2006	- 29 253
2005	- 23 652
2004	- 5 084
2003	- 1 018
2002	5 159
2001	- 76
2000	- 4 325

Source : Douanes françaises.

A.- UN DÉFICIT RECORD DE LA BALANCE COMMERCIALE

1.- 2008 : le choc

a) Des résultats en chute libre avec la crise

L'évolution des exportations et des importations au cours de l'année 2008 est contrastée : à un début d'année favorable (les exportations progressent de plus de 4 % au premier trimestre), succède un temps d'arrêt marqué à la fin de l'été puis une forte chute au dernier trimestre (- 7 %).

Le tableau suivant met en évidence les fortes variations des exportations et des importations au cours des quatre trimestres de l'année 2008.

VARIATIONS TRIMESTRIELLES DES EXPORTATIONS ET DES IMPORTATIONS EN 2008

	1 ^{er} trimestre 2008	2 ^{ème} trimestre 2008	3 ^{ème} trimestre 2008	4 ^{ème} trimestre 2008
Exportations	4,2 %	- 1,8 %	- 1,7 %	- 7,4 %
Importations	5,1 %	- 0,1 %	- 1,1 %	- 9 %

Source : Douanes françaises.

Cinquième année d'affilée de déficit commercial, 2008 établit un record : **le déficit atteint 55,7 milliards d'euros**, après 40,6 milliards d'euros en 2007. Les exportations ont augmenté moins rapidement entre 2007 et 2008 (+ 2,4 %) que les importations (+ 5,4 %).

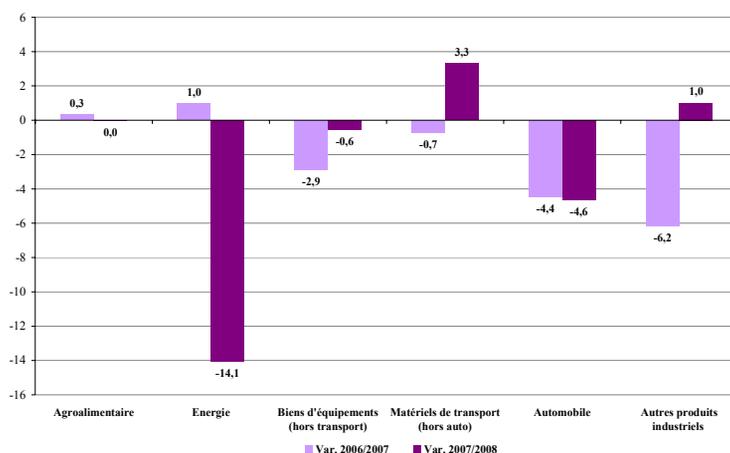
Le **taux de couverture** poursuit parallèlement sa dégradation, passant de 91 % en 2007 à 88 % en 2008. Si on compare avec les cinq principales économies de l'Union européenne, on constate que la France connaît en 2008 un déséquilibre plus marqué qu'en Italie (97 %). Le taux de couverture est de 121 % en Allemagne, et de seulement 67 % en Espagne et 72 % au Royaume-Uni.

b) L'analyse sectorielle

Le graphique suivant montre la contribution des différents secteurs à la variation du solde commercial entre 2006 et 2008.

2006-2008 : CONTRIBUTION DES SECTEURS À LA VARIATION DU SOLDE COMMERCIAL

(en milliards d'euros)



Source : Douanes françaises, calculs DGTPE.

Le tableau suivant récapitule l'évolution de la balance commerciale par groupe de biens pour la même période.

ÉCHANGES COMMERCIAUX : DÉCOMPOSITION SECTORIELLE ET CROISSANCE ANNUELLE
(DONNÉES CAF-FAB, EN MILLIARDS D'EUROS ET %, HORS MATÉRIEL MILITAIRE)

	Exportations					Importations				
	2007	2008	Part 2008	Croissance 06/07	Croissance 07/08	2007	2008	Part 2008	Croissance 06/07	Croissance 07/08
Total	397	406	100 %	2,9 %	2,4 %	453	478	100 %	5,7 %	5,4 %
Agroalimentaire	47	50	12 %	7,7 %	7,6 %	38	41	9 %	8,6 %	9,4 %
Biens d'équipement (hors transports)	85	84	21 %	-1,1 %	-0,8 %	100	100	21 %	2,0 %	-0,1 %
Matériel de transport (hors automobile)	32	35	9 %	3,3 %	10,2 %	20	20	4 %	9,9 %	-0,2 %
Automobile	51	45	11 %	0,2 %	-10,5 %	49	48	10 %	10,2 %	-1,5 %
Produits industriels	160	163	40 %	5,7 %	1,9 %	179	181	38 %	9,1 %	1,2 %

Source : Douanes, calculs DGTPÉ.

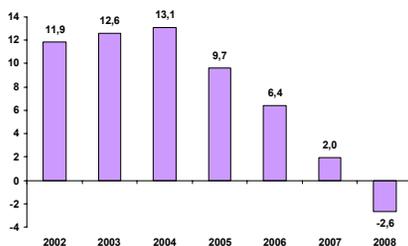
La lecture de ces données montre que la dégradation du solde commercial entre 2007 et 2008 est imputable essentiellement à deux facteurs :

– **l'alourdissement de la facture énergétique** : 85 % du déficit provient de l'évolution de la facture énergétique, passée de 47 milliards d'euros en 2007 à 60 milliards en 2008 (+ 30 %). Toutefois, les quatre derniers mois de l'année présentent un profil inverse, avec une détérioration du solde hors énergie et un allègement de la facture énergétique, du fait de la chute des cours du pétrole depuis le mois d'août 2008 ;

– **la crise du secteur automobile : le solde automobile devient déficitaire pour la première fois en 2008**. Longtemps atout majeur du commerce extérieur de la France, l'automobile traverse depuis la seconde moitié des années 2000 une conjoncture difficile. L'excédent commercial, qui s'élevait encore à 13,1 milliards d'euros en 2004 cède la place à un quasi-équilibre en 2007. Une nouvelle étape est franchie en 2008 avec une chute prononcée des échanges (- 10,5 % à l'exportation et - 1,5 % à l'importation) et l'apparition d'un déficit de près de 3 milliards d'euros, comme le montre le graphique ci-après.

SOLDE COMMERCIAL GLOBAL DANS LE SECTEUR AUTOMOBILE ENTRE 2002 ET 2008

(en milliards d'euros)



Source : Douanes, DGTPE.

Le déficit du secteur automobile ne s'explique qu'en partie par l'impact de la crise économique qui a durement frappé le secteur.

Il trouve aussi son origine dans des causes plus structurelles, liées aux mutations profondes que connaît cette industrie depuis 2004. Ainsi, entre 2004 et 2008, alors que la production industrielle croît, l'indice de production d'automobiles chute de 20 points. Le découplage entre le secteur automobile et le reste de l'industrie est donc antérieur à la crise.

Une évolution qui s'explique à la fois par les changements de stratégies de localisation de la production qui caractérisent ce secteur mais, également, par les modifications profondes du comportement des consommateurs. L'augmentation du prix des carburants ayant resserré la contrainte budgétaire des ménages, ces derniers privilégient les véhicules à basse consommation, moins polluants (plus petits et moins chers à l'achat et à l'usage), et l'usage des transports collectifs.

Ce ralentissement de l'activité automobile et plus généralement, de l'activité industrielle en Europe, pèse sur les ventes de **biens d'équipement** (21 % des exportations globales) en chute de 1 %.

Seuls les **matériels de transport** (hors automobile) ont suivi une tendance favorable (+ 10 %, 9 % de nos exportations globales) au cours de l'année 2008, grâce à d'importantes livraisons d'Airbus.

Les exportations dans l'**agroalimentaire** (+ 8 %, 12 % des exportations globales) et les **produits industriels** (+ 2 %, 40 % des exportations globales), qui se tenaient bien jusqu'à l'été, accusent une baisse sévère au quatrième trimestre.

2.– Des premiers signes encourageants dès le premier semestre 2009

Au premier semestre 2009, les exportations accusent une baisse de 17 % par rapport au premier semestre 2008 et le volume des importations diminue de 15 %.

Pour les exportations, une tendance à la stabilisation se fait jour cependant depuis le mois de février 2009 : la baisse est de seulement 2 % au deuxième trimestre par rapport au premier trimestre de l'année (soit un repli nettement plus faible que celui qui avait été observé au premier trimestre 2009 par rapport au trimestre précédent).

Le recul des importations tient quant à lui en partie à la contraction des importations d'énergie, liée à la chute des cours du pétrole au deuxième semestre 2008. La facture énergétique est réduite de près de deux tiers au cours des six premiers mois de 2009.

La situation serait depuis en **amélioration sensible**, le Gouvernement prévoyant un déficit commercial de 47,6 milliards d'euros au total sur l'ensemble de l'année 2009, soit un redressement de 16 %.

a) Une situation qui épargne peu de secteurs

Presque tous les secteurs industriels sont concernés par la chute des exportations, avec une aggravation par rapport à la baisse qui avait été enregistrée par rapport au deuxième semestre 2008.

C'est le cas des exportations de **produits agroalimentaires** (- 9 %, après - 4 % au deuxième semestre 2008), des **biens d'équipement** hors transport (- 15 %, après - 8 %), des « autres biens industriels » (- 14 %, après - 6 %) et du **secteur automobile** (- 25 %, après - 23 %). Ces derniers chiffres masquent cependant une progression des ventes au cours du premier semestre 2009 suite à l'amélioration du marché automobile chez certains de nos grands partenaires européens, grâce à l'instauration de la **prime à la casse**. Parmi les autres matériels de transport, les exportations de produits de la construction aéronautique et spatiale s'inscrivent eux aussi en retrait par rapport au deuxième semestre 2008 (- 8 %, contre + 15 %).

Seules les exportations de **produits pharmaceutiques** (+ 4 %) connaissent une évolution positive.

Au total, **le déficit commercial global a légèrement diminué**, d'environ 1 milliard d'euros, passant de 26 milliards d'euros au deuxième semestre 2008 à 25 milliards d'euros au premier semestre 2009, mais le déficit hors énergie est passé de 5 milliards d'euros à 13 milliards d'euros.

b) L'analyse géographique

L'impact de la crise se fait particulièrement sentir en raison de l'exposition particulière de nos exportations à une chute de la demande en Europe. Les échanges de la France sont en effet réalisés très majoritairement avec les pays de l'Union européenne, zone dans laquelle, avec la crise, la demande a fortement baissé. Les échanges avec les pays de l'Union européenne et les autres pays de l'OCDE, qui représentent 80 % des exportations globales, ont stagné

entre 2007 et 2008. Dans ce contexte, les meilleurs résultats obtenus vers certaines zones émergentes (+ 18 % vers l'Amérique latine et + 8 % vers le Proche et Moyen Orient) n'ont que faiblement contribué à amortir la baisse des exportations fin 2008.

Le tableau suivant récapitule la répartition géographique des échanges et leur variation entre 2007 et 2008.

DÉCOMPOSITION GÉOGRAPHIQUE ET CROISSANCE ANNUELLE DES ÉCHANGES COMMERCIAUX

(Données CAF-FAB, en milliards et %, hors matériel militaire)

	Exportations françaises					Importations françaises				
	2007	2008	Part 2008	Croissance 2006/07	Croissance 2007/08	2007	2008	Part 2008	Croissance 2006/07	Croissance 2007/08
UE 27	260	258	63,7 %	2,6 %	-0,7 %	276	283	59,5 %	5,2 %	2,4 %
CEI (Russie, Ukraine)	8	9	2,3 %	14,9 %	23,3 %	16	19	3,9 %	15,7 %	17,6 %
Grands pays OCDE hors UE	51	53	13,0 %	-1,8 %	2,5 %	61	63	13,3 %	1,6 %	2,9 %
Asie émergente	25	26	6,4 %	9,8 %	4,0 %	47	49	10,3 %	12,8 %	4,0 %
Proche et Moyen Orient	17	19	4,6 %	-0,1 %	8,0 %	15	17	3,6 %	1,5 %	13,7 %
Afrique	22	25	6,2 %	5,2 %	13,2 %	21	27	5,7 %	2,1 %	27,4 %
Amérique latine	9	11	2,7 %	11,7 %	17,9 %	9	10	2,1 %	-0,3 %	9,3 %
Autres marchés	3	4	1,0 %	0,5 %	15,4 %	6	7	1,5 %	13,1 %	11,4 %
Total	396	405	100 %	3 %	2,2 %	452	475	100 %	6 %	5,0 %

Source : Douanes, calculs DGTE.

3.– La dégradation du déficit commercial creuse davantage le déficit courant

Fin 2008, le déficit de la balance des transactions courantes se creuse : son solde affiche un déficit de **44 milliards d'euros**, en hausse de 25 milliards d'euros par rapport à 2007. Cette dégradation est largement attribuable au déficit des échanges de biens, l'excédent réalisé sur la balance des services et la balance des revenus ne compensant pas la forte dégradation du solde commercial.

**ÉVOLUTION DU COMPTE DE TRANSACTIONS COURANTES
DE LA FRANCE DEPUIS 2006**

(en milliards d'euros)

	2006	2007	2008 (p)
Biens	- 30,4	- 40,5	- 55,5
Services	13,4	15	14,5
Revenus	29,7	29,3	24,8
Transferts courants	- 21,9	- 22,7	- 24,2
Transactions courantes	- 9,2	- 18,9	- 44

Source : Banque de France.

(p) : données provisoires.

**B.– UNE POSITION CONFORTÉE POUR LES INVESTISSEMENTS
INTERNATIONAUX**

1.– De bons résultats en 2008 en dépit du contexte économique difficile

En 2008, le flux des investissements directs étrangers (IDE) sortants est supérieur à celui des IDE entrants, **confirmant ainsi le développement des entreprises à l'international engagé en 2007.**

**ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS
SORTANTS ET ENTRANTS DE 2006 À 2008**

(en milliards d'euros)

	2006	2007	2008	Variation
Investissements français à l'étranger	97	124	137	+ 11 %
Investissements étrangers en France	58	76	66	- 13 %

Source : Banque de France.

a) La France devient le deuxième investisseur parmi les pays de l'OCDE

Les flux d'investissement directs français à l'étranger ont progressé de 11 % entre 2007 et 2008 pour s'établir à 137 milliards d'euros. Avec ce niveau, le plus élevé depuis le record historique de 2000, la France devient d'après l'OCDE, le **deuxième investisseur parmi les pays de l'OCDE**, après les États-Unis, devançant désormais le Royaume-Uni et l'Allemagne dont les IDE sortants se sont repliés (de respectivement – 60 % et – 13 %).

INVESTISSEMENTS DIRECTS FRANÇAIS À L'ÉTRANGER À TRAVERS LE MONDE

(en milliards d'euros)

Zone	2006	2007	2008	Part 2008	Variation entre 2006 et 2008
UE 27	46 800	96 100	91 600	67 %	+ 95,7
Europe hors UE 27	14 100	2 900	11 100	8 %	- 21,3
Afrique du Nord	1 100	800	10 200	7,6 %	827,3
Proche et Moyen Orient	1 800	2 400	1 600	1,2 %	- 11,1
Afrique subsaharienne	1 400	3 200	1 100	0,8 %	- 21,4
Amérique du Nord	18 500	10 100	12 600	9 %	- 31,9
Amérique latine	2 200	1 700	2 600	1,8 %	18,2
Asie et Océanie	2 500	7 200	6 300	4,6 %	152,0
Monde	88 200	123 500	137 100	100 %	55,1

Source : Banque de France.

Le dynamisme des investissements vers les pays de l'Union européenne (+ 45 milliards d'euros en deux ans), qui concentrent les deux tiers des IDE sortants de France, explique l'essentiel de l'accélération des investissements français. Si l'on exclut les services financiers, le secteur immobilier et les services aux entreprises (+ 14 milliards d'euros sur deux ans) et le commerce (+ 13 milliards d'euros sur deux ans) sont les secteurs où les IDE ont le plus progressé.

En mai 2009, les flux d'IDE sortants de France atteignent 53 milliards d'euros, un niveau semblable à celui atteint à la même période en 2008.

b) La France se hisse au deuxième rang mondial par les investissements reçus

Les investissements directs étrangers en France ont atteint 66 milliards d'euros en 2008, un recul de 13 % par rapport à 2007. Ce niveau demeure cependant très élevé et **porte la France au deuxième rang parmi les pays de l'OCDE en termes d'accueil des IDE**, derrière les États-Unis.

D'après les résultats mensuels de mai 2009 ⁽¹⁾, les IDE entrants sur les cinq premiers mois de l'année augmentent légèrement (à 21 milliards d'euros, soit 5 milliards de plus qu'à la même période en 2008).

2.- La crise modifie les caractéristiques des projets

La crise économique et financière n'a pas eu d'impact sur la performance de la France en 2008 en termes d'attraction des investissements internationaux. Le nombre de projets d'investissements étrangers est passé de 624 en 2007 à 641 en 2008 (soit une progression de 2,7 %) : c'est le troisième meilleur résultat depuis 1993, après ceux des années 2005 et 2006.

(1) Ces résultats, provisoires, ne sont donnés qu'à titre indicatif.

En revanche, ses effets se font sentir sur le nombre d'emplois créés et les caractéristiques des projets. Ainsi :

– le nombre d'emplois créés ou maintenus grâce aux investissements réalisés s'établit à près de 32 000, soit une baisse de 7,5 % par rapport à 2007. Ce niveau reste cependant élevé puisqu'il s'agit du quatrième meilleur résultat depuis 1993 ;

– la taille moyenne des emplois par projet étranger en France diminue de 55 emplois en 2007 à 50 emplois en 2008. Les projets de taille moyenne (100 à 499 emplois) sont plus nombreux (43 % des créations d'emplois en 2008 contre 38 % en 2007) et il y a moins de projets de grande taille (aucun projet de plus de 1 000 emplois n'a été recensé en 2008) ;

– la part relative de l'Europe en tant que zone d'origine de projets s'accroît (elle atteint plus de 66 % des investissements étrangers réalisés en 2008).

Enfin il convient de souligner qu'une part importante **d'incertitude porte sur la confirmation des projets annoncés**. En effet, ces bons résultats affichés pour l'année 2008 peuvent s'expliquer pour partie par la validation de projets venus à leur terme au bout du délai traditionnellement observé (qui varie de six à dix-huit mois selon la nature des projets). Les mois prochains seront déterminants pour observer dans quelles conditions les engagements pris se concrétisent et si la crise n'aura pas aussi un impact sur les délais de maturation des projets.

C.– LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE L'APPAREIL EXPORTATEUR FRANÇAIS

Pour mieux comprendre les faiblesses structurelles qui caractérisent l'appareil exportateur français et apprécier la portée des réformes engagées en 2008 sur le dispositif d'internationalisation des entreprises, il convient de prendre connaissance de l'état des lieux dressé par la direction générale du Trésor et de la politique économique en mars 2009, dont une synthèse est reproduite ci-après.

L'APPAREIL EXPORTATEUR FRANÇAIS : UNE RÉALITÉ PLURIELLE
(mars 2009, R. CANCÉ, *TRÉSOR ÉCO* N° 54).

***** SYNTHÈSE *****

En France, l'exportation est le fait :

– d'un petit nombre d'entreprises : 100 000 entreprises en 2007 soit 5 % du nombre total d'entreprises situées en France. En comparaison, ce nombre est de 350 000 en Allemagne, ce qui représente 11 % du nombre total des entreprises.

– d'un ensemble d'entreprises extrêmement concentré : les 1 000 premières entreprises exportatrices représentent 70 % du chiffre d'affaires réalisé. Cette hyper concentration a très peu évolué au cours des dernières années.

Les tableaux suivants récapitulent les répartitions des entreprises exportatrices par secteur d'activité.

RÉPARTITION DES ENTREPRISES EXPORTATRICES PAR SECTEUR D'ACTIVITÉ

	Agriculture	Industrie	Commerce	Construction	Autres services
Répartition en nombre d'entreprises	7,1 %	30,7 %	41,2 %	2,2 %	13,6 %
Répartition en chiffre d'affaires	0,4 %	71,8 %	21,2 %	0,2 %	4,8 %

Source : DGPE, mars 2009.

Par secteur, les entreprises relevant des secteurs de l'industrie sont les principales contributrices au chiffre d'affaires réalisé à l'export (71,8 %) mais ce sont les entreprises issues du secteur du commerce qui sont les plus représentées en nombre (41,2 %).

De façon générale, les biens exportés par les entreprises françaises sont essentiellement des produits manufacturés (82 % en 2008), tandis que les produits agro-alimentaires et les produits énergétiques représentent 10 % et 6 % de leurs exportations de biens.

Les exportations manufacturières sont principalement des biens intermédiaires (31 % des exportations) et des biens d'équipement (24 %), loin devant les biens de consommation (15 %) et l'automobile (11 %).

D'autres traits marquants sont les suivants :

– si en termes de taille, la quasi-totalité des entreprises exportatrices sont des PME (98 % d'entre elles ont moins de 250 salariés), le tissu global de PME quant à lui n'est pas assez porté vers l'exportation ;

– les PME exportatrices sont à 81 % des PME indépendantes mais leur part dans le chiffre d'affaires est limitée (16 %) ; ce sont les entreprises étrangères (13 %) qui assurent la plus forte partie du chiffre d'affaires à l'export (43 %) ;

– quand les PME exportent, elles le font vers peu de pays (un ou deux), généralement situés dans le voisinage de la France et 30 % d’entre elles ne parviennent pas à conserver plus d’un an leur marché ;

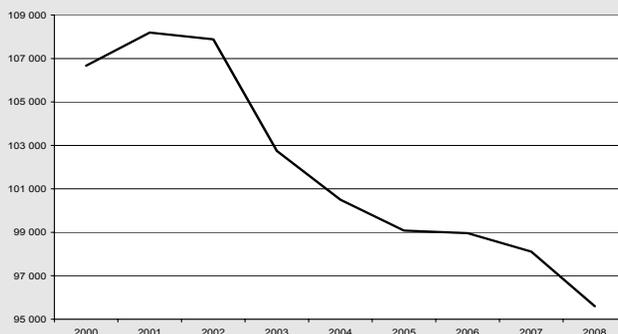
– ce taux d’échec explique la baisse du nombre d’entreprises exportatrices (– 11 100 depuis 2000) qui est plutôt le fait de PME indépendantes et primo exportatrices ;

ÉVOLUTION DES DIFFÉRENTS TYPES D’EXPORTATEURS ENTRE 2001 ET 2007

Type d’exportateur	2001	2007	Variation
PME indépendantes	92 000	80 000	– 12 000
Entreprises de groupes français	6 000	6 000	0
Entreprises étrangères	9 000	12 000	+ 3 000
Ensemble	107 000	98 000	– 9 000

Source : DGTPE.

ÉVOLUTION DU NOMBRE D’ENTREPRISES EXPORTATRICES EN FRANCE DEPUIS 2000



Source : Douanes.

– la comparaison de l’appareil exportateur français avec celui de nos principaux partenaires montre que la baisse du nombre d’entreprises exportatrices en France ne se retrouve pas chez nos principaux partenaires européens, où le nombre d’entreprises exportatrices croît depuis 2000.

LES EFFECTIFS D’ENTREPRISES EXPORTATRICES CHEZ NOS PRINCIPAUX PARTENAIRES

Nombre d’entreprises exportatrices	2000	2004	2007 * : 2006
Allemagne	308 900	342 300	352 700*
Italie	175 700	181 700	189 400
Royaume-Uni	-	75 500	78 600*

Source : services économiques.

– un tiers des entreprises exportatrices sont des PME indépendantes qui exportent régulièrement (pendant au moins cinq années consécutives).

– les meilleures performances sont celles réalisées par les PME innovantes (selon OSEO, une PME innovante sur deux exporte) ou adossées à un grand groupe (15 000 entreprises faisant partie de groupes français ou étrangers assurent ainsi 28 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export).

II.– LA POURSUITE DE LA RÉFORME DU DISPOSITIF D'INTERNATIONALISATION DES ENTREPRISES FRANÇAISES ENGAGÉE EN 2008

A.– L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DE SOUTIEN AU COMMERCE EXTÉRIEUR ET À L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

Accompagner les entreprises françaises dans la conquête de marchés étrangers et promouvoir le territoire français auprès des sociétés étrangères susceptibles de s'y implanter : telles sont les deux missions assignées aux crédits dédiés au soutien au commerce extérieur et à l'attractivité du territoire. Ils sont inscrits dans la mission *Économie*, dans l'action n° 7 *Développement international et compétitivité des territoires* du programme n° 134 *Développement des entreprises et de l'emploi*. Ils sont mis en œuvre par **deux opérateurs : UBIFRANCE et l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII)**.

Ces crédits et leur évolution sont récapitulés dans le tableau suivant.

RÉCAPITULATION DES CRÉDITS DE L'ACTION N° 7 DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ET COMPÉTITIVITÉ DES TERRITOIRES (en millions d'euros)

	2009 (LFI)	2010 (PLF)	Variation 2007/2008
Autorisations d'engagement			
Dépenses de fonctionnement	70,3	86,7	+ 23,3 %
<i>UBIFRANCE</i>	54,6	70,5	+ 29,1 %
<i>AFII</i>	15,7	16,2	+ 3 %
Dépenses d'intervention	19,2	21,7	+ 2,5 %
Total	89,6	108,4	+ 21,8 %
<i>Variation par rapport à 2008</i>	+ 74,5 %		
Crédits de paiement			
Dépenses de fonctionnement	70,3	85,7	+ 22 %
<i>UBIFRANCE</i>	54,6	69,7	+ 27 %
<i>AFII</i>	15,7	16	+ 0,2 %
Dépenses d'intervention	19,3	21,7	+ 2,5 %
<i>Variation par rapport à 2008</i>	+ 70 %		
Total	89,7	107,5	+ 16,5 %

Source : *Projet annuel de performances pour 2010*.

L'année 2008 a été marquée par la mise en œuvre d'une profonde réorganisation de l'appareil de soutien à l'exportation. Pour cette raison, les demandes de crédits ont fortement progressé entre 2008 et 2009 (plus de 70 %).

En 2010, les demandes de crédits, qui s'élèvent à 108,4 millions d'euros en autorisations d'engagement et 107,5 en crédits de paiement, seront en progression respectivement de près de 22 % et de 17 % par rapport à 2009.

Elles recouvrent pour 80 % des dépenses de fonctionnement correspondant aux subventions pour charges de service public versées à l'Agence UBIFRANCE (70,5 millions d'euros, en progression de 29 % par rapport à 2009) et à l'Agence française pour les investissements internationaux (16,2 millions d'euros, en progression de 3 % par rapport à 2009).

Les dépenses d'intervention ne sont qu'en légère progression (+ 2,5 %), après avoir été fortement augmentées entre 2008 et 2009 (+ 564 %). Elles correspondent à l'enveloppe allouée à UBIFRANCE dans le cadre du renforcement de ses interventions de promotion collective à l'étranger et sont inscrites dans la convention d'objectifs et de moyens signée pour la période 2009-2011.

Il faut souligner **qu'en dépit de la forte progression des crédits d'intervention alloués à UBIFRANCE, celle-ci reste faiblement dotée en comparaison avec ses homologues européens** : ainsi, l'Espagne consacre près de 173 millions d'euros de subventions publiques sur trois ans (2008-2010) à des événements de promotion, l'Italie dote en 2009 son agence de promotion extérieure ICE de 77,6 millions d'euros, et l'Allemagne consacre en 2009 une somme de 38 millions d'euros de subventions publiques au soutien des exportateurs sur les foires et salons à l'étranger, et 3 millions d'euros pour soutenir les jeunes entreprises innovantes à exposer sur les salons internationaux allemands.

B.- LA PERFORMANCE DE L'ACTION 7 DU PROGRAMME 134

Depuis sa mise en place, le volet performance de l'action a fait l'objet de nombreux ajustements.

Initialement basé sur des indicateurs administratifs d'activité, mesurant principalement l'évolution du nombre d'entreprises clientes du réseau d'UBIFRANCE et leur niveau de satisfaction, il affichait des résultats certes satisfaisants, mais qui ne faisaient que traduire la bonne qualité du travail d'UBIFRANCE et l'excellence de ses relations avec ses entreprises clientes (97 % de taux de satisfaction). Parallèlement, la situation du commerce extérieur n'a cessé de se dégrader et ces indicateurs ne rendaient pas compte de l'action des pouvoirs publics orientée vers le soutien aux activités d'exportation des entreprises.

En 2009, le projet annuel de performances (PAP) intègre deux nouveaux indicateurs. Le premier concerne le nombre d'entreprises accompagnées sur les marchés extérieurs dans le cadre d'opérations spécifiques ou collectives. Le deuxième porte sur le nombre de volontaires internationaux en entreprise. Ces deux indicateurs sont issus de la convention signée entre l'établissement public UBIFRANCE et l'État pour la période 2009-2011. Des valeurs cibles ont été fixées : le nombre d'entreprises accompagnées devra passer de 11 600 en 2008 à 20 000 en 2011, et le nombre de volontaires internationaux en entreprise de 6 400 à 10 000 entre les mêmes dates.

Dans le PAP 2010, le dispositif de performance de l'action 7 est une nouvelle fois modifié : il présente un indicateur qui fusionne en trois sous-indicateurs les données des deux précédents.

Le but recherché est de mesurer **l'efficience du service rendu aux entreprises dans leur démarche de prospection des marchés étrangers**, en établissant un rapport entre : d'une part, le nombre d'accompagnements d'entreprises sur les marchés extérieurs et le nombre de volontaires internationaux en entreprises ; d'autre part, le nombre d'agents prévus dans le périmètre d'UBIFRANCE à l'issue de la dévolution en 2011, soit 1 388 agents.

Par délégation du secrétariat d'État chargé du commerce extérieur, UBIFRANCE gère la gestion de la procédure du **volontariat international en entreprise (VIE)**. Cette formule permet à une entreprise française de recruter du personnel pour lui confier une mission professionnelle concourant au développement de l'entreprise sur des marchés étrangers. Le dispositif comptait, **en juillet 2009, 6 366 VIE en activité**, présents dans 139 pays, répartis principalement en Union européenne (43 %), en Asie (21 %) et en Amérique du Nord (13 %). La prévision actualisée pour 2009 est établie à 7 600 et l'objectif prévisionnel de 10 000 à atteindre à la fin de l'année 2010 semble difficile à réaliser.

C.– UN DISPOSITIF DESTINÉ À AMÉLIORER LA CAPACITÉ DES ENTREPRISES FRANÇAISES À EXPORTER

En 2008, conformément aux recommandations du Livre blanc sur la modernisation du réseau international du ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi d'octobre 2007 et aux décisions prises dans le cadre de la Revue générale des politiques publiques, **l'essentiel des outils de soutien au commerce extérieur ont été révisés afin d'améliorer l'environnement des entreprises et favoriser leur expansion à l'international.**

1.– Le dispositif public d'accompagnement des entreprises à l'international est organisé autour d'UBIFRANCE

UBIFRANCE – Agence française pour le développement international des entreprises – est un établissement public national à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi, du secrétariat d'État chargé du commerce extérieur et de la direction générale du Trésor et de la politique économique. En 2008, plusieurs actions ont été engagées pour renforcer son rôle et améliorer son efficacité.

a) La convention d'objectifs et de moyens 2009-2011 signée avec l'État

L'établissement public a signé le 1^{er} octobre 2008 une **convention d'objectifs et de moyens avec l'État qui fixe pour la période 2009-2011** des objectifs ambitieux :

– porter à 20 000 le nombre d'accompagnements d'entreprises sur les marchés extérieurs ;

– identifier et emmener à l'international 10 000 nouvelles entreprises non exportatrices ou très faiblement exportatrices dans le cadre du partenariat avec les chambres de commerce et d'industrie (CCI) ;

– développer la procédure du volontariat international en entreprise et porter à 10 000 le nombre de jeunes en poste à l'étranger.

b) Le renforcement de son efficacité auprès des entreprises

De plus, l'Agence elle-même a pris des engagements destinés à afficher son volontarisme dans l'accompagnement et le service qu'elle offre aux entreprises en se fixant les objectifs suivants :

– croissance de 5 % par an pour les PME exportatrices qu'elle accompagne ;

– croissance de 10 % du taux de fidélisation de ses entreprises clientes ;

– transparence quant à l'utilisation des crédits d'intervention qui lui sont alloués et sont ensuite intégralement attribués aux entreprises ;

– meilleure utilisation de ses moyens, avec la volonté de doubler son niveau d'efficacité.

c) La constitution d'un réseau mondial intégré

Afin de répondre à ces enjeux, la structure de l'Agence a été profondément redéfinie en 2008.

L'axe majeur de cette réforme consiste dans la dévolution progressive à UBIFRANCE des équipes commerciales (près de 1 400 collaborateurs) des 63 missions économiques et de leurs moyens de fonctionnement, dans un groupe composé de 44 pays, à l'horizon 2010.

Les deux premières vagues de transferts ont eu lieu en 2009 :

– le 1^{er} janvier 2009, 213 agents de 14 missions économiques ont été transférés à l'Agence dans huit pays (Grande-Bretagne, Allemagne, Italie, Espagne, États-Unis, Canada, Turquie et Dubaï) ;

– le 1^{er} septembre 2009, les équipes commerciales de 26 missions économiques (représentant 300 agents) ont été transférées dans 20 pays (Algérie, Tunisie, Chine, Japon, Suisse, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, Grèce, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Suède, République Tchèque, Norvège et Pologne).

La troisième et dernière vague de transferts est prévue avant le mois de septembre 2010, et concernera 23 bureaux situés dans les 16 derniers pays.

En 2010, la dotation pour charges de services publics à l'Agence est en nette augmentation par rapport à 2009 (29 %) car elle intègre les transferts de moyens (fonctionnement et personnels) des équipes dévolues au réseau international de la DGTPE (financées auparavant sur le programme 305 *Stratégie économique et fiscale* de la présente mission).

d) La mise en place d'une « Équipe de France de l'export »

Pour poursuivre la rationalisation des moyens, les relations entre le dispositif public d'appui à l'internationalisation des entreprises (UBIFRANCE et les missions économiques) et le réseau consulaire ont été redéfinies par un **accord cadre signé le 23 avril 2008** avec la direction générale du Trésor (DGTPE), l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie (ACFCI) et l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE).

Cet accord, valide jusqu'au 31 décembre 2011, définit une relation désormais structurelle entre l'Agence UBIFRANCE, les CCI en France et les Chambres adhérant à l'UCCIFE. Elle confie aux CCI la tâche d'identifier les PME et de réaliser le premier diagnostic, tandis qu'UBIFRANCE est chargé de l'accompagnement des entreprises et de leur premier contact avec la demande étrangère.

Avec ce nouveau dispositif simplifié et mieux coordonné, l'entreprise qui souhaite exporter se voit proposer, à partir de son territoire, une séquence cohérente d'accompagnement sur les marchés étrangers.

2.– La mission de soutien à l'attractivité est confiée à l'AFII

L'attractivité du territoire français constitue une politique publique à part entière, principalement mise en œuvre par l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII).

a) Les missions de l'AFII

Créée en 2001, l'AFII est un établissement public national à caractère industriel et commercial placé sous la double tutelle du ministre de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi et du ministre de l'Espace rural et de l'aménagement du territoire.

Son action s'inscrit en 2008 dans le cadre de la **convention d'objectifs et de moyens signée en 2006 et de ses deux avenants (2007 et 2008)**, de la lettre de mission de son président (2006) et du plan d'actions arrêté par le conseil d'administration de l'agence en avril 2007. **L'objectif principal était de faire de la France le premier pays d'accueil des investissements internationaux en Europe.** Les autorités de tutelle ont donc orienté l'action de l'AFII en priorité vers la prospection et l'accompagnement des investisseurs étrangers, le renforcement du potentiel d'innovation et de croissance des pôles de compétitivité, le renouvellement et la diversification des territoires fragiles et une meilleure coordination avec les collectivités territoriales. Ces priorités sont traduites en indicateurs à la fois en termes d'activité (nombre d'entretiens d'affaires approfondis - rendez-vous qualifiés - avec des investisseurs et nombre de projets détectés) et en termes de résultats (nombre d'emplois créés ou sauvegardés par les projets d'investissement).

Un nouveau **contrat d'objectifs et de moyens** a été signé le 15 octobre 2008 **pour la période 2009-2011** avec deux objectifs principaux : développer l'implantation en France d'investissements internationaux pour lesquels, au moment de leur détection par l'AFII, la France n'est qu'une option parmi d'autres en Europe, et améliorer l'image économique de la France à l'étranger.

Il fixe les nouvelles orientations stratégiques de l'AFII qui sont de prospecter et accompagner les investisseurs étrangers, valoriser l'image de la France, proposer des mesures d'attractivité et développer au sein de l'Agence des pratiques d'éco management. La lettre de mission adressée par les ministres de tutelle au nouveau président de l'AFII, M. David Appia, le 18 juin 2009, confirme la priorité donnée au développement sur le territoire français de projets à haute valeur ajoutée et à fort contenu d'innovation, notamment dans le domaine du développement durable, à la croissance des pôles de compétitivité et au suivi des territoires confrontés à des restructurations économiques, en étroite collaboration avec la Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (DIACT).

b) Son action en 2008 et au premier semestre 2009

Pour détecter les projets d'investissements, l'AFII s'est déployée sur les marchés les plus porteurs, en particulier dans les marchés émergents en matière d'investissements directs étrangers comme la Chine, l'Inde et les Pays du Golfe. De plus, cinq correspondants ont été mis en place en 2008 au sein des missions

économiques en Afrique du Sud, en Australie, au Brésil, au Mexique et en Turquie. Aujourd'hui, la moitié des forces de l'Agence sont concentrées en Europe, 25 % en Amérique du Nord et 25 % en Asie, pour s'adapter à la nouvelle donne économique internationale.

L'activité de prospection a crû sensiblement en 2008. Les chargés d'affaires de l'AFII ont réalisé 7 364 entretiens d'affaires approfondis (EAA) auprès des investisseurs étrangers (contre 5 960 en 2007) qui ont permis de détecter 1 054 projets. Suivant les directives ministérielles, les EAA ont porté prioritairement sur 15 segments sectoriels innovants sélectionnés avec les partenaires territoriaux (35 % des EAA), les pôles de compétitivité (21 % des EAA) et, en relation avec les représentants de l'État et les collectivités territoriales, la promotion des sites en difficulté ou des entreprises à racheter en France (40 dossiers traités par l'AFII qui se sont traduits par 490 prises de contact avec des entreprises étrangères).

En matière de communication, l'AFII n'a pas développé en 2008, face aux incertitudes liées à la crise, de campagne d'ampleur sur l'attractivité de la France et les mesures gouvernementales mais a lancé à la fin de l'année une campagne ciblée sur la valorisation de deux réformes gouvernementales clés en matière d'attractivité : le crédit d'impôt recherche et la défiscalisation et la détaxation des heures supplémentaires.

L'AFII et ses partenaires territoriaux jouent un rôle de plus en plus déterminant dans la détection, l'accompagnement et l'établissement des projets d'implantation : 48 % des projets aboutis en France en 2008 ont été accompagnés par l'AFII et ses partenaires, contre 28 % en 2003.

c) Son budget

Du fait de sa double tutelle, l'AFII perçoit une subvention de l'État au titre :

– du programme 134 *Développement international de l'économie française*, à hauteur de 16,1 millions d'euros en autorisations d'engagement et 16 millions d'euros en crédits de paiement (15,7 millions d'euros en 2009) ;

– du programme 112 *Impulsion et coordination de la politique d'aménagement du territoire*, à hauteur de 7,8 millions d'euros en autorisations d'engagement et en crédits de paiement (stable par rapport à 2009).

Le total des ressources de l'Agence pour 2010 s'élève à 23,9 millions d'euros compte tenu de ses ressources propres estimées à 1,5 million d'euros.

Les dépenses de fonctionnement concernent 160 collaborateurs (soit 156 ETPT) dont près de deux tiers sont en service à l'étranger au sein de 21 bureaux, implantés dans 18 pays.

La **prospection et l'accompagnement des investisseurs étrangers** représentent **60 %** des charges de l'Agence, en fonctionnement et en investissement. Celle-ci entend maintenir en 2009 le niveau de résultats et de performance de 2008 (7 364 entretiens d'affaires, 1 054 projets détectés), malgré une conjoncture internationale difficile et une concurrence accrue entre les différents pays européens du fait de la crise économique.

La **valorisation de l'image** économique de la France, l'identification des difficultés rencontrées par les investisseurs et les propositions au Gouvernement de mesures tendant à améliorer l'environnement des affaires en France représentent près de **22 %** des dépenses.

Le **soutien et le management** (ressources humaines, formation, contrôle de gestion, informatique et qualité, marchés et contrats) représentent **16 %** des dépenses en 2009 et restent stables par rapport à 2008.

d) Le point sur les atouts et les faiblesses de la France en termes d'attractivité

Pour mieux comprendre la position de la France sur le marché des investissements internationaux, la liste de ses atouts et de ses faiblesses peut s'établir de la façon suivante :

- **Un marché au cœur de l'Europe** : la France est un carrefour géographique. Elle donne accès à un marché de 27 pays européens qui pèsent 495 millions de consommateurs à fort pouvoir d'achat. Sa population est en augmentation, contrairement à celles d'autres pays industrialisés ;

- **Des salariés qualifiés et productifs** : à la troisième place mondiale pour la productivité horaire en 2007 (après la Norvège et les États-Unis), la France est également bien placée en matière de qualification puisque le nombre de diplômés de l'enseignement supérieur dans sa population active la place dans les cinq premiers pays de l'OCDE ;

- **Des infrastructures efficaces et des coûts de l'énergie compétitifs** : la France dispose d'un des réseaux routiers les plus denses d'Europe et de nombreuses lignes TGV. Pour les entreprises, le prix de l'électricité est plus de 50 % moins élevé qu'en Allemagne ou qu'au Royaume-Uni, et celui du gaz 25 % moins cher qu'en Allemagne ;

- **Une qualité de vie reconnue** : la France arrive au premier rang mondial selon l'« *International Living, Quality of Life Index* ».

La France souffre malheureusement d'une très mauvaise image en matière de droit du travail et de souplesse du marché du travail, qu'il convient de corriger.

Depuis deux ans, les réformes menées par le Gouvernement contribuent fortement à faire évoluer l'image et l'attractivité de la France. C'est le cas notamment pour les réformes :

- **en faveur de l'innovation** : l'État a reconduit son soutien aux pôles de compétitivité en programmant une phase 2 pour la période 2009-2011, avec une nouvelle enveloppe budgétaire de 1,5 milliard d'euros. Cette politique est accompagnée désormais d'un soutien aux PME avec le lancement de la politique des « grappes d'entreprises » ;

- **en faveur d'un marché du travail plus flexible** : la défiscalisation des heures supplémentaires, l'assouplissement des modalités d'embauche (création du contrat de travail « à objectif défini ») et des conditions de départ (rupture conventionnelle du contrat de travail), tout comme la place donnée au dialogue social dans l'entreprise ont modifié durablement l'image de notre pays dans ce domaine ;

- **pour une fiscalité plus attractive** : la suppression de la taxe professionnelle sur les nouveaux investissements productifs, l'exonération d'impôt sur le revenu des primes des étrangers résidant en France viennent aujourd'hui contredire la perception, encore trop souvent répandue à l'étranger, d'une fiscalité française figée ou excessive. Le crédit d'impôt recherche (CIR) est devenu le dispositif fiscal d'aide à la recherche le plus incitatif en Europe ;

- **pour attirer en France les compétences et les talents du monde entier** : la mise en place de nouveaux titres de séjours pluriannuels pour les dirigeants étrangers et leurs salariés dans les filiales en France (titres « compétences et talents » et « salariés en mission ») ainsi que la création en 2009 d'une nouvelle carte de résident d'une durée de dix ans pour contribution économique exceptionnelle permettent de mieux répondre aux attentes des investisseurs étrangers ;

La réforme de la taxe professionnelle en cours est une mesure clé qui permettra de renforcer la compétitivité des industries implantées en France.

III.- L'IMPACT DE LA CRISE SUR LES ACTIVITÉS LIÉES À L'EXPORTATION

Une partie des mauvais résultats obtenus par le commerce extérieur en 2008 sont imputables au contexte économique lié à la **crise financière** installée à partir de l'automne. Celle-ci a en effet conduit à un **assèchement du crédit** pénalisant pour les entreprises, notamment dans leurs activités exportatrices, et a renforcé la demande pour les procédures publiques de soutien financier aux exportations, réalisées pour le compte de l'État par la COFACE.

L'État a répondu à cette hausse de la demande en adaptant certains outils existants (assurance crédit, assurance prospection) ou en créant des moyens nouveaux (CAP Export, SFEF).

A.– LA HAUSSE DES BESOINS EN ASSURANCE CRÉDIT

L'assurance crédit permet de garantir les entreprises exportant des biens ou services d'origine française (ou la banque finançant le contrat d'exportation) contre le **risque de fabrication** (interruption de l'exécution du contrat commercial), les **risques sur engagements de caution** (appel abusif) et le **risque de crédit** (non recouvrement d'une créance du contrat commercial ou du contrat de prêt) encourus sur un débiteur privé ou public au titre de faits générateurs de sinistre de nature politique ou commerciale.

Cette procédure a été réformée à partir de mars 2008 pour permettre :

– de proposer **des garanties plus conformes aux besoins des PME**. Pour ce faire, les procédures ont été simplifiées ;

– d'apporter un **soutien adapté aux secteurs de la haute technologie et de l'économie de l'immatériel** : une nouvelle garantie a ainsi été créée pour protéger les entreprises françaises contre les risques de non-paiement associés à la cession d'un droit d'usage d'un brevet, d'un savoir-faire ou d'une marque ;

– de moderniser les garanties de façon à **soutenir les projets d'équipement et à élargir la notion d'intérêt général**.

Avec la crise, le profil des bénéficiaires de cette assurance s'est modifié et le nouveau contexte économique a conduit à un net accroissement des besoins pour les raisons suivantes :

– les acheteurs qui pouvaient se financer sur le marché avant la crise ont désormais recours à des crédits à l'exportation (compagnies aériennes, loueurs aéronautiques bénéficiant de bonnes notations) ;

– les projets et les acheteurs qui s'appuyaient sur des financements garantis par des agences de crédit à l'exportation éprouvent des difficultés à lever la dette commerciale nécessaire pour compléter leurs plans de financements, ce qui entraîne un ralentissement de l'activité d'assurance crédit au sein du périmètre d'action classique sur les pays émergents ;

– des besoins nouveaux apparaissent, notamment des cautions importantes demandées par de grands groupes français pour plusieurs centaines de millions d'euros par dossier.

1.– L'effet de la crise sur l'assurance crédit à moyen terme

Au premier semestre 2009, le volume d'activité de l'assurance-crédit à moyen terme est en nette augmentation malgré le ralentissement du commerce mondial (progression de 21 % de la valeur des promesses de garantie accordées, quasi doublement du nombre de polices accordées entre le premier semestre 2008 et le premier semestre 2009).

Cette évolution est mise en évidence dans le tableau suivant.

ÉVOLUTION DE L'ASSURANCE CRÉDIT ^(a)

(en millions d'euros)

	2008 S1	2008 S2	2009S1
Valeur des promesses de garantie accordées	4 702	12 920	10 205
<i>% de croissance par rapport au semestre précédent</i>	<i>n.d.</i>	<i>175 %</i>	<i>21 %</i>
Valeur des polices conclues	3 205	4 255	12 156
<i>% de croissance par rapport au semestre précédent</i>	<i>n.d.</i>	<i>33 %</i>	<i>186 %</i>
Nombre de polices accordées	162	150	213
<i>% de croissance par rapport au semestre précédent</i>	<i>n.d.</i>	<i>7 %</i>	<i>42 %</i>
Nombre de polices conclues	101	133	131
<i>% de croissance par rapport au semestre précédent</i>	<i>n.d.</i>	<i>32 %</i>	<i>2 %</i>
Montant des exportations françaises d'équipements mécaniques, matériel électrique, électronique et informatique et matériels de transport	85 551	79 260	64 972

Source : COFACE et Douanes pour le commerce extérieur français.

a) Hors dossiers nucléaires car l'intégration de leur montant non récurrent perturberait la comparaison.

La crise financière se traduit également, au-delà l'augmentation du volume d'activité, par une **modification de la nature des demandes et par un élargissement du champ des bénéficiaires**. Ainsi, les demandes portent désormais sur des pays (Australie, Islande, certains pays de l'Union Européenne) ou des acheteurs (Air Lingus, compagnies aériennes chinoises, Air Asia...) autrefois considérés comme sûrs et proviennent parfois d'acheteurs qui ne faisaient, jusque-là, pas appel à l'assurance-crédit (Ariane Espace).

2.– L'impact sur l'assurance crédit à court terme

La crise s'est également manifestée dans le domaine de **l'assurance crédit à court terme**, appelant à un retour de l'État vers ce segment du marché sur lequel il n'intervenait plus depuis de nombreuses années. En effet, cette activité est, sauf exception, normalement assurée par le secteur privé, la COFACE lorsqu'elle agit pour le compte de l'État n'offrant pratiquement plus de garantie à court terme depuis les années 90.

Pour apporter une réponse aux pratiques de plus en plus restrictives des assureurs crédits, le Gouvernement a décidé en juin 2009 de mettre en œuvre à l'automne 2009 un dispositif à l'exportation, inspiré des mesures CAP et CAP +, mises en place à la fin de l'année 2008.

a) Le complément d'assurance crédit public (CAP)

L'État a mis en place en décembre 2008 ⁽¹⁾, avec les principaux assureurs crédit, un dispositif opérationnel permettant aux entreprises ayant souscrit une assurance crédit, et se voyant notifier des réductions de garanties sur certains clients, de pouvoir conserver le même niveau de couverture par la souscription d'une garantie complémentaire, le « **complément d'assurance crédit public** » (CAP).

Cette garantie complémentaire publique est réassurée par la Caisse centrale de réassurance agissant avec la garantie de l'État, et est limitée à 10 milliards d'euros pour l'année 2009. Depuis sa mise en place, les encours garantis par le CAP sont en forte croissance, atteignant **429 millions d'euros au 18 septembre 2009**.

b) CAP +

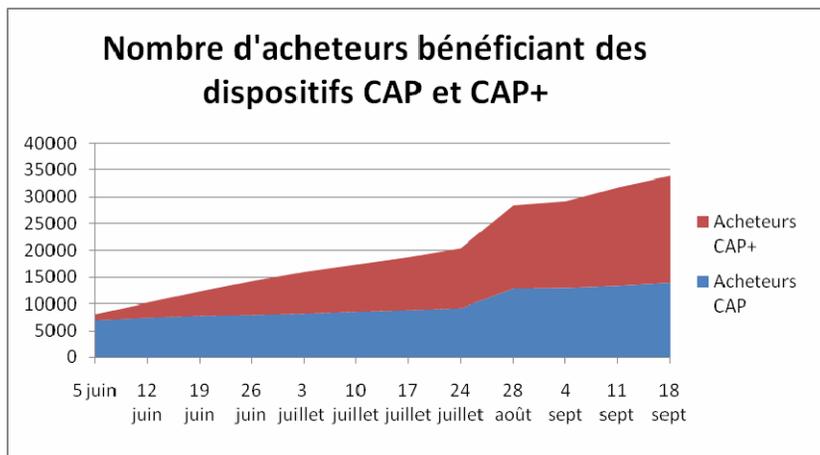
En juin 2009, le dispositif précédent a été amplifié avec CAP + ⁽²⁾, pour permettre la couverture, grâce à une garantie publique, de risques considérés comme non assurables compte tenu du contexte de crise. Cette garantie est accordée aux fournisseurs assurés crédit sur leurs acheteurs (PME et entreprises de taille intermédiaire) ayant un taux de défaut à un an estimé par l'assureur crédit, à la date de demande de garantie, entre 2 % et 6 %.

Elle est distribuée également par les assureurs crédit et transite par eux avant d'être transférée au Fonds de sécurisation du crédit interentreprises, qui a la personnalité morale de l'État et dont la Caisse centrale de réassurance assure la gestion financière et comptable.

Cinq milliards de risques peuvent ainsi être couverts d'ici le 31 décembre 2009. **À mi-septembre 2009, l'État a garanti 435 millions d'euros de créances.**

(1) Article 125 de la loi n° 2008-1443 du 30 décembre 2008 de finances rectificative pour 2008.

(2) Article 21 de la loi n° 2009-122 du 4 février 2009 de finances rectificative pour 2009.



c) L'extension du dispositif CAP à l'export

Avec les dispositifs précédents, l'État couvre désormais toute l'échelle des risques :

– la garantie CAP permet d'éviter une réduction trop brutale des couvertures pour les entreprises assurables par le marché, grâce à un partage des risques des assureurs crédit avec l'État ;

– la garantie CAP+ prend le relais pour les entreprises en situation de risque intermédiaire, devenues non assurables, avec une prise en charge du risque par l'État.

Mais face à l'apparition de difficultés supplémentaires rencontrées par les exportateurs pour faire couvrir par les assureurs crédit privés leurs opérations d'exportation à court terme, le Gouvernement a décidé en juin 2009 de **décliner à l'exportation les dispositifs CAP et CAP+, pour un montant de 1 milliard d'euros.**

Ce dispositif a été notifié à la Commission européenne le 23 juillet 2009 ⁽¹⁾. Celle-ci a rendu un avis positif le 5 octobre 2009, permettant au dispositif de devenir opérationnel le 8 octobre 2009.

Tout comme le dispositif CAP, le CAP Export permet :

– pour le CAP Export, de doubler la garantie des assureurs crédit en cas de réduction d'encours ;

– pour le CAP+ Export, de bénéficier de garanties pour des acheteurs qui ne sont plus couverts par des assureurs crédit.

(1) En effet, la réglementation communautaire interdit en principe aux États membres de garantir des opérations à court terme vers d'autres pays de l'Union ainsi que vers huit pays de l'OCDE à hauts revenus.

Le dispositif CAP Export n'étant pas arrêté à la date où les budgets ont été préparés, il n'a pas été intégré dans les prévisions du projet annuel de performances. Les premières estimations de la perte qu'il pourrait générer permettent toutefois de penser que **le résultat technique de la procédure assurance-crédit (prévu à 728 millions d'euros en 2009 et 581 millions d'euros hors CAP en 2010) demeurera positif avec CAP Export.**

B.- LA PROGRESSION DE LA GARANTIE DU RISQUE EXPORTATEUR

Les produits « garantie des cautions » et « garantie des préfinancements » permettent aux entreprises de réaliser les contrats qu'elles signent à l'exportation, lorsque l'acheteur exige la mise en place de cautions (restitution d'acomptes, bonne fin...), ou lorsque l'entreprise a besoin de préfinancement pour mener à bien ces contrats (achat d'équipement, de pièces, recrutement...).

La demande de **garantie des cautions** a fortement progressé en raison de la crise. Jusqu'à l'automne 2008, les grands groupes n'éprouvaient aucune difficulté à mettre en place ces garanties dans le cadre d'appels d'offre à l'étranger. Mais à partir de cette date, l'attitude des banques s'est modifiée pour devenir plus restrictives et/ou plus chères.

Cette situation a conduit l'État à modifier cette procédure sur plusieurs points : les plafonds qui encadraient les garanties de cautions (risque global maximum de un milliard d'euros, risque maximum sur les entreprises présentant un risque dégradé de 100 millions d'euros, risque maximum par acheteur de 80 millions d'euros) ont été levés afin de traiter les demandes importantes déjà reçues ou probables, tout en permettant de continuer à répondre aux demandes des PME.

Il s'en est suivi une **augmentation très sensible de la valeur des enveloppes accordées** (849 millions d'euros au premier semestre 2009, soit presque autant que pour toute l'année 2008), comme le montre le tableau suivant.

ÉVOLUTION DE LA GARANTIE DU RISQUE EXPORTATEUR (CAUTIONS ET PRÉFINANCEMENTS)

(en millions d'euros)

	2008	variation 2007/2008 %	S1 2008	S2 2008	S1 2009	variation S2 2008/S1 2009 %
Primes émises	2,3	51,7 %	1,0	1,3	1,7	
Indemnités	(3,2)	n/a	(0,7)	(2,5)	(4,7)	
Récupérations	-	n/a	-	-	-	
Résultat technique	(0,9)	(159,4 %)	0,3	(1,2)	(3,0)	
Cautions - Nombre d'enveloppes agréées	136	44,7 %	56	80	79	-
Cautions - Montant des enveloppes agréées	842,7	245,8 %	107,3	735,4	849,1	15 %
Préfinancements - Nombre d'enveloppes agréées	81	138,2 %	28	53	56	5 %
Préfinancements - Montant des enveloppes agréées	42	0,5 %	18,6	23,4	39,6	70 %

C.– LA MISE EN PLACE D'INSTRUMENTS DE REFINANCEMENT

Le plan français de soutien au financement de l'économie a autorisé l'engagement de la garantie de l'État dans la limite de **360 milliards d'euros** ⁽¹⁾ au travers de deux instruments juridiques : la **Société de financement de l'économie française (SFEF)** et la Société des participations publiques de l'État (SPPE). La mission de la SFEF est de lever des fonds sur les marchés internationaux avec la garantie de l'État et d'utiliser ces ressources pour octroyer des prêts aux établissements bancaires.

1.– L'éligibilité des crédits export à la SFEF

La loi a inclus les crédits à l'exportation parmi les crédits éligibles à cette garantie de l'État. Cette décision permet aux banques de valoriser les crédits export garantis par un assureur crédit qu'elles ont en portefeuille. En obtenant la garantie de l'État sur ces créances, elles se retrouvent ainsi en possession de liquidités qu'elles peuvent réinjecter directement dans l'économie.

2.– Le soutien de la SFEF à l'exportation

La crise a renforcé l'avantage compétitif des pays disposant d'un guichet de prêt direct pour le financement des opérations à l'exportation (Canada, Brésil ou États-Unis). Ces derniers disposent ainsi, dans un contexte de raréfaction des liquidités et d'augmentation des coûts de refinancement, du moyen de proposer des taux sur lesquels les banques privées ne peuvent pas s'aligner.

C'est la raison pour laquelle en France **une convention entre les banques et la SFEF** a été signée le 15 avril 2009 pour faciliter la réalisation des projets à l'exportation dont le financement tarde à se mettre en place (exemple des programmes aéronautiques à « queues blanches », c'est-à-dire des avions commandés ne trouvant pas preneur faute de financement).

Cette convention prévoit que :

– les **banques signataires s'engagent, dans la limite de 7 milliards d'euros, à financer les projets garantis par la COFACE** et identifiés par les services de l'État comme rencontrant des difficultés de financement. Cet engagement constitue une contrepartie au soutien apporté par l'État aux banques françaises ;

– la SFEF peut affecter au financement de ces exportations une partie de ses émissions, prélevée sur la part réservataire de l'État.

(1) Dispositions prévues à l'article 6 de la loi n° 2008-1061 du 16 octobre 2008 de finances rectificative pour le financement de l'économie.

La procédure est organisée en trois temps :

– la DGTPE identifie les projets finançables dans le cadre de l’enveloppe de 7 milliards d’euros grâce à des contacts réguliers avec les exportateurs ;

– une coordination est établie avec la COFACE et les banques pour trouver des solutions sur ces projets au cas par cas ;

– les projets se trouvent donc financés par les banques et l’allocation par la SFEF d’une partie de ses émissions, à hauteur des financements consentis et dans le respect de la part réservataire de l’État.

D.– L’ASSURANCE PROSPECTION

La **procédure d’assurance prospection**, également gérée par la COFACE, a vocation à accompagner les PME souhaitant se développer à l’international en leur offrant à la fois un **relais de trésorerie** (dans la phase de prospection, des indemnités sont versées à l’entreprise pour couvrir une partie de ses dépenses) et une **assurance contre l’échec** (lorsque les recettes résultant de la prospection sont insuffisantes, l’entreprise conserve tout ou partie des indemnités reçues).

Cette procédure a été réformée à partir de février 2008 autour de trois idées principales :

– la simplification de la procédure (dans le calcul de la part étrangère notamment) ;

– l’amélioration du produit (quotité garantie portée à 80 % pour les entreprises innovantes) ;

– le renforcement de la diffusion du produit en associant les banques à sa commercialisation par le biais de conventions.

Les premiers résultats obtenus en 2008 sont encourageants : par rapport à 2007, le volume des dossiers pris en garantie a augmenté de 23 % (1 645) et le nombre d’entreprises bénéficiaires a progressé de 20 % (1 696). La création d’un régime amélioré pour les entreprises innovantes (quotité garantie majorée) a conduit à une augmentation substantielle des demandes de garantie de ces entreprises (8,5 % des demandes d’assurance prospection en 2008 contre 1 % seulement pour toute la période 2001 – 2005).

Face au contexte économique rendu plus difficile par la crise, la réforme de l’assurance prospection engagée en 2008 **a été amplifiée**, en concertation avec tous les acteurs impliqués (COFACE, UBIFRANCE, CCI, banques), et est entrée en vigueur le **15 juin 2009**.

Elle consiste en :

– l'**élargissement de son champ d'éligibilité** à deux bénéficiaires : les entreprises de taille intermédiaire (ayant un chiffre d'affaires compris entre 150 et 500 millions d'euros) et les entreprises innovantes, grâce à une interprétation plus large de la notion d'entreprise innovante (appartenance de l'entreprise à un pôle de compétitivité à vocation mondiale, enregistrement d'un brevet au cours des trois dernières années, bénéfice du crédit d'impôt recherche, ...)

– le **renforcement de l'effort de commercialisation** du produit. La promotion du produit par les banques, mise en place en 2008, est poursuivie. Par ailleurs, des partenariats entre la COFACE et le dispositif de soutien du commerce extérieur (CCI, UBIFRANCE) ont également été conclus en juillet 2009 ;

– l'**amélioration de la gestion de la procédure**, avec pour objectif que tous les dossiers soient traités en moins d'un mois, et que les petits dossiers (demandes inférieures à 50 000 euros par an, soit une demande sur deux) fassent l'objet d'un traitement accéléré en 48 heures.

Enfin, ces mesures sont accompagnées d'une réforme de la procédure de gestion par la COFACE, avec pour objectif global de parvenir, d'ici 2012, à un stock de 10 000 entreprises clientes de la procédure d'assurance prospection (contre 5 000 aujourd'hui et une cible intermédiaire de 6 000 fin 2009), générant un chiffre d'affaires à l'exportation d'1,8 milliard d'euros (contre 729 millions d'euros en 2008).

Cette procédure n'est que très peu affectée par la crise.

IV.– SE PRÉPARER À L'APRÈS-CRISE

Comme le commerce mondial, la demande étrangère adressée à la France se redresse en cette seconde moitié d'année 2009. Les exportations sont en légère progression sur les deux derniers trimestres. Ce frémissement doit encourager la poursuite des mesures prises pour redresser les résultats du commerce extérieur et prévoir des scénarios positifs lorsque la reprise sera amorcée. Dans cette perspective, l'action des grands groupes envers les PME est déterminante dans le soutien qu'ils leur peuvent apporter (mesures de portage), et la recherche de niches de croissance doit être renforcée, tant sur le plan sectoriel (soutien aux éco-entreprises), que géographique (réorientation des échanges vers des pays porteurs).

A.– LE PORTAGE À L'INTERNATIONAL DES PME PAR LES GRANDS GROUPES

Pour renforcer et encourager les activités des PME à l'export, le Gouvernement compte sur le soutien que peuvent leur apporter les grandes entreprises. Pour cette raison a été créée, le 4 mars 2009, une association de portage dénommée **Pacte PME International** (PPI), qui succède à Partenariat France⁽¹⁾.

Sa mission est de mobiliser de grandes entreprises françaises pour **appuyer le développement international des PME (fournisseurs et partenaires) en mettant à la disposition de ces dernières leur expérience et leurs réseaux à l'étranger**. Le Conseil de surveillance de cette association est composé de trois collèges (grands groupes, PME et institutionnels) et sa direction a été confiée au Comité Richelieu⁽²⁾.

Dans le cadre de ce pacte, les grands groupes adhérents différencient leurs opérations de portage selon trois catégories :

– le portage stratégique : ils s'engagent à faire leurs meilleurs efforts pour amener leurs fournisseurs, partenaires ou clients sur les marchés internationaux ;

– le portage abri : ils peuvent héberger à l'étranger un VIE ou un salarié d'une PME ;

– le portage conseil : ils apportent des conseils sur les pratiques en vigueur dans les zones où la PME souhaite exporter.

Les financements sont de 200 000 euros par an sur la période 2009-2011 auxquels doivent s'ajouter 115 000 euros de cotisations des grands comptes sur trois ans.

Le bilan en août 2009 (provisoire) de cette action de portage à travers le Pacte PME International est de **26 grands groupes adhérents**, 32 demandes de PME reçues, dont 27 ont pu être qualifiées (formalisation de la demande de l'entreprise pour envoi à un grand compte pertinent) et 8 dossiers ont été clos (le portage en cours).

Ce portage, destiné à faciliter l'export des PME, s'adresse notamment aux PME innovantes, dont certaines exercent dans un domaine d'excellence lié à la croissance verte et peuvent à ce titre bénéficier des mesures mises en place pour soutenir les éco-entreprises.

(1) Cette structure, créée en 1996, ne remplissait plus ses objectifs selon le rapport de M. Lachmann, Président du conseil de surveillance de Schneider, chargé par le Gouvernement en mars 2008 d'une mission d'évaluation sur le portage des PME à l'international.

(2) Créé en 1989, le Comité Richelieu est une association exclusivement composée de PME innovantes françaises.

B.– LA MOBILISATION DES ÉCO-ENTREPRISES

1.– Les enjeux

Le marché mondial des éco-industries recèle d'importants potentiels de développement. Il génère près de 500 milliards d'euros de chiffre d'affaires par an, un montant équivalent à celui du secteur de la pharmacie ou de l'aérospatiale.

Confrontés à la nécessité de mettre en place des infrastructures permettant l'accès à l'eau potable et aux réseaux d'assainissement, placés face au besoin de gérer et de traiter leurs déchets, les pays émergents ou en transition sont aujourd'hui à l'origine de l'essor de la demande d'éco-technologies.

La France occupe la **quatrième place des pays exportateurs de biens et services liés à l'environnement**, derrière les États-Unis, l'Allemagne et le Japon. Ce résultat est dû à l'activité des deux géants français, Veolia et Suez Environnement, mais aussi, d'une multitude de PME et de très petites entreprises développant des technologies très pointues dans leurs domaines d'excellence.

Selon l'étude réalisée par le cabinet Boston Consulting Group, une politique industrielle de développement des éco-entreprises peut représenter en 2020 une augmentation de l'activité directe en France de **50 milliards d'euros par an et de 250 000 nouveaux emplois**, ainsi qu'un impact positif sur la balance commerciale de l'ordre de **25 milliards d'euros par an** (exportation d'équipements et produits, réduction des importations d'énergie fossile et de matières premières).

2.– Les mesures mises en place

Compte tenu des perspectives offertes par la croissance verte à l'international, le Gouvernement a mis en place une série de mesures, ciblées en particulier vers les PME, et adaptées aux spécificités des éco-entreprises, destinées à renforcer leur présence sur les marchés extérieurs.

Ces mesures sont axées autour de trois priorités :

– **l'accroissement de la visibilité des éco-entreprises à l'international** : pour renforcer leur visibilité, les éco-entreprises françaises peuvent se regrouper sous le label « **France Green Tech** », qui sera utilisé dans toutes les opérations collectives du secteur, notamment à l'étranger. Les PME, les grands groupes et les centres de recherche sont incités à se fédérer grâce aux initiatives du Pacte PME International, des pôles de compétitivité et du plan Export des Éco-entreprises (PEXE).

À cela s'ajoute la signature d'une convention entre UBIFRANCE et l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME) dont l'objectif est de permettre aux entreprises innovantes du Club ADEME International de s'appuyer sur le réseau réformé d'UBIFRANCE pour promouvoir leur offre à l'international. En 2009, UBIFRANCE et l'ADEME organisent une tournée commune dans les pays les plus porteurs pour les éco-entreprises ;

– le **soutien aux démarches de prospection** : pour augmenter l'efficacité de la prospection des marchés internationaux, UBIFRANCE propose désormais, en plus des actions collectives affichées à son programme, un produit spécifique aux éco-entreprises et adapté à leurs besoins individuels : le **Greenpass**.

Il s'agit d'un forfait faisant bénéficier les éco-entreprises d'un taux de subvention maximal sur un ensemble de produits commercialisés par l'Agence. Il est applicable sur deux pays au choix de l'entreprise, désignés comme prioritaires. Ce concept personnalisé s'adresse aussi bien à des éco-entreprises déjà exportatrices qu'à des éco-entreprises désireuses de se développer à l'international ;

– réaliser des démonstrations dans les pays émergents : le **Fonds d'étude et d'aide au secteur privé** (FASEP) est un don en nature, prenant la forme d'études d'ingénierie, qui aide les pays émergents à mettre en place les projets d'infrastructures nécessaires à leur développement. Partant du constat que des démonstrations *in situ* peuvent se révéler plus convaincantes que des études, le **FASEP « Innovation verte »** permet de financer, en plus des études de faisabilité, des projets pilotes **démontrant l'intérêt des technologies vertes françaises**, portées par des PME dynamiques et à la pointe de l'innovation.

Le nombre de volontaires internationaux en entreprise, spécialistes du développement durable, devrait passer de 250 à 350.

Les éco-entreprises, innovantes par définition (et donc, selon OSÉO, dix fois plus exportatrices que la moyenne), pourraient contribuer largement à l'atteinte de l'objectif de 10 000 exportateurs supplémentaires à l'horizon 2012.

C.– LA CONQUÊTE DES MARCHÉS LES PLUS PORTEURS

Pour rendre la France moins dépendante de ses partenaires européens dans ses échanges internationaux, de nombreuses opérations de nature très variées ont été engagées ces dernières années en direction des « **pays BRIC** » (**Brésil, Russie, Inde et Chine**) qui représentent les marchés les plus porteurs.

En 2008, plus de 160 opérations collectives (missions de découverte, pavillons français sur un salon, forum multisectoriel, séminaires d'information en France, rencontres acheteurs, rencontre avec un grand groupe) ont été organisées pour quelque 1 500 sociétés emmenées sur ces marchés.

En 2009, cet objectif sera dépassé puisque les missions économiques concernées prévoient la réalisation d'ici la fin de l'année de 193 opérations collectives pour une cible de plus de 2 150 sociétés emmenées sur ces marchés.

Ces actions resteront menées à un rythme soutenu en 2010 puisque les prévisions portent à 128 le nombre d'opérations à réaliser avec un objectif de 1 910 entreprises emmenées.

*

* *

EXAMEN EN COMMISSION

Après l'audition de M. Patrick Devedjian, ministre auprès du Premier ministre, en charge de la mise en œuvre du plan de relance, et de M. Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des PME, du tourisme, des services et de la consommation, sur les crédits de la mission Économie ainsi que de la mission Plan de relance de l'économie et du compte spécial Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés, lors de la commission élargie (voir compte rendu analytique officiel de la réunion du 27 octobre 2009 à 17 heures, disponible sur le site Internet de l'Assemblée nationale ⁽¹⁾), la Commission des finances examine les crédits de ces missions.

*Suivant l'avis favorable de MM. Jérôme Chartier, Olivier Dassault et Jean-Claude Mathis, Rapporteurs spéciaux, et contrairement à l'avis défavorable de M. Jean-Louis Dumont, Rapporteur spécial, la Commission des finances **adopte** les crédits de la mission Économie.*

*

* *

(1) http://www.assemblee-nationale.fr/13/cr-cfiab/09-10/c0910015.asp#P16_969.