

N° 2861

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

TREIZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 14 octobre 2010.

AVIS

PRÉSENTÉ

AU NOM DE LA COMMISSION DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
SUR LE PROJET DE **loi de finances pour 2011** (n° 2824),

TOME VI

ÉCONOMIE

COMMERCE EXTÉRIEUR

PAR M. JEAN-PAUL BACQUET,

Député

SOMMAIRE

| | Pages |
|--|-------|
| INTRODUCTION | 5 |
| I – LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE SOUFFRE DE DÉSÉQUILIBRES STRUCTURELS PERSISTANTS | 7 |
| A – LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS FACE À LA CRISE MONDIALE | 7 |
| 1) Le grand refroidissement de 2009 et ses conséquences sur le déficit.... | 7 |
| 2) La reprise des échanges en 2010 sans amélioration du solde..... | 9 |
| B – UNE POSITION EUROPÉENNE EN DEMI-TEINTE | 11 |
| 1) Des résultats moins favorables que certains de nos voisins..... | 11 |
| 2) Des soldes bilatéraux qui reflètent nos difficultés structurelles..... | 12 |
| C – DES POINTS NOIRS RÉCURRENTS | 13 |
| 1) Le nombre d’entreprises exportatrices toujours en baisse | 14 |
| 2) De trop nombreux échecs parmi les primo-exportants..... | 14 |
| II – DES ACTEURS RENOVÉS, UNE COHÉRENCE À DÉFINIR | 17 |
| A – UBIFRANCE, UNE RÉFORME RÉUSSIE | 17 |
| 1) Un satisfecit global pour l’activité de l’agence | 18 |
| 2) Les objectifs de la nouvelle convention avec l’Etat..... | 20 |
| B – OSÉO, PARTENAIRE INDISPENSABLE ASSOCIANT EXPORT ET INNOVATION | 21 |
| 1) L’innovation, un facteur clé pour la réussite à l’exportation..... | 21 |
| 2) Une grande variété d’actions | 22 |
| 3) De bonnes relations avec les autres acteurs de l’export | 23 |
| C – DES INTERVENANTS FINANCIERS À L’ÉCART..... | 23 |
| 1) La Coface veut-elle garder son activité publique ? | 23 |
| 2) Les banques, des acteurs omniprésents mais mal insérés..... | 25 |
| D – LES DISPOSITIFS LOCAUX FACE À UN TOURNANT | 26 |
| 1) Des disparités régionales persistantes | 26 |
| 2) Les chambres de commerce et le défi de la cohérence..... | 29 |

| | |
|--|----|
| III – L’ALLEMAGNE PEUT-ELLE NOUS INSPIRER ? | 33 |
| A – DES RÉSULTATS COMMERCIAUX IMPRESSIONNANTS | 33 |
| 1) Le redressement spectaculaire des exportations allemandes | 33 |
| 2) Une excellence revendiquée, une part de marché stable | 34 |
| B – LA PRÉPONDÉRANCE DU SOUTIEN LOCAL AUX EXPORTATIONS | 35 |
| 1) Un niveau fédéral peu puissant | 35 |
| 2) Des Länder performants grâce aux chambres de commerce | 37 |
| C – LA CULTURE DE L’EXPORT, CLÉ DE LA RÉUSSITE ALLEMANDE | 38 |
| 1) La seule « économie-monde » européenne ? | 38 |
| 2) Quels enseignements pour la France ? | 40 |
| CONCLUSION | 43 |
| EXAMEN EN COMMISSION | 45 |
| ANNEXE : Liste des personnes rencontrées par votre rapporteur | 81 |

Mesdames, Messieurs,

En 2009, le déficit commercial français s'est considérablement **réduit**, mais ce constat ne tient qu'à l'évolution favorable du prix de l'énergie. Alors que le commerce mondial s'effondrait, notre solde commercial **hors produits énergétiques a baissé, pour atteindre - 17,7 milliards d'euros**. Au premier semestre 2010, malgré une évolution favorable de l'euro, le déficit s'est encore accru, et dépasse **9 milliards d'euros**.

Les raisons de cette inefficacité commerciale de la France sont désormais connues, et identifiées. **Les entreprises exportatrices sont trop peu nombreuses**, comme le soulignent les comparaisons avec nos partenaires – et concurrents – européens. De plus, le développement international de nos PME est trop souvent interrompu, **plus de la moitié des primo-exportants ayant renoncé au bout d'un an**.

La France a choisi de se doter, avec **Ubifrance, d'un outil très performant** pour l'aide aux exportations. La réforme entreprise en 2008 a apporté des résultats très positifs, à la grande satisfaction des entreprises utilisatrices des services de l'agence. **La relation, nouée dès 2008, entre Ubifrance et Oséo** permet de souligner l'importance du lien entre innovation et exportations, qu'il faut continuer à soutenir.

Déployant son réseau international de manière accélérée, Ubifrance doit toutefois compter avec les **chambres de commerce françaises à l'étranger**, qui restent, en majorité, largement sous-utilisées.

La logique des **pays cibles** a été heureusement abandonnée en grande partie. En effet, si, d'un point de vue macroéconomique, il paraît logique de se concentrer sur les marchés en forte croissance, le développement international des PME passe, avant tout, par **un accompagnement vers des marchés de proximité**.

Au niveau local, les difficultés restent nombreuses. Disposant de moyens très inégaux, certaines régions cherchent, de manière exemplaire, à développer un outil intégrant les divers acteurs locaux, notamment les chambres de commerce et de l'industrie. De manière générale, les acteurs publics de soutien aux exportations pourraient être fusionnés.

Ainsi, on constate que **les rapprochements entre chambres de commerce et Ubifrance favorisent grandement l'activité internationale** de nos entreprises. Partant de ce constat, une politique de rapprochement entre tous les acteurs locaux doit être favorisée systématiquement.

La Coface, acteur principal du soutien public au financement des exportations, **ne semble pas, pour sa part, souhaiter développer cette partie de son activité**. Largement **investie dans des activités privées très rentables**, cette société marque le pas, alors même que les entreprises françaises, contrairement à certaines de leurs concurrentes notamment allemandes, ne peuvent avoir recours à leurs fonds de trésorerie pour développer leurs activités à l'étranger, et doivent donc compter sur des financements extérieurs.

Le lancement, en 2009, de l'association de portage « **Pacte PME International** » doit permettre de développer ce qui reste, en France, une exception : le soutien, par les grands groupes, des exportations des PME. Financée à hauteur de 190 000 euros en 2011 (contre 200 000 en 2010), cette initiative est toutefois trop récente pour en dresser un bilan.

Il importe, aujourd'hui, de développer des outils qui permettent d'accompagner le développement international des entreprises dans la durée. L'exportation est un travail de longue haleine, dont le succès dépend largement de la patience des entrepreneurs. C'est en favorisant un accompagnement public qui tiendrait compte de cette durée nécessaire que le succès de nos PME à l'international peut être assuré.

I – LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE SOUFFRE DE DÉSÉQUILIBRES STRUCTURELS PERSISTANTS

Les évolutions conjoncturelles de la balance commerciale française ont suivi une orientation **inverse de celle du volume mondial des échanges**. Ainsi, l'effondrement des échanges de **2009 a permis une réduction de notre déficit**, alors que le redémarrage du commerce international au début 2010 suscite une nouvelle inflexion de nos résultats.

Toutefois, ces évolutions sont **largement dues aux variations du prix de l'énergie**. Indice des facteurs structurels de notre déficit extérieur, le solde hors énergie se dégrade continuellement depuis 2009. Confirmées par de multiples indicateurs, ces causes structurelles affectent également les résultats de nos échanges bilatéraux avec nos partenaires européens.

A – Le commerce extérieur français face à la crise mondiale

L'année 2009 a été marquée par **une chute considérable du volume des échanges mondiaux, d'environ 12 %** selon l'OMC, signe d'un recul de la demande mondiale. La **reprise spectaculaire** des échanges au premier semestre 2010, qui **progressent de 9 %** ; est largement imputable aux pays émergents. Si elle profite aux exportations françaises, cette évolution ne permet pas, cependant, d'améliorer notre balance commerciale, qui continue, au contraire, de se réduire.

Evolution du commerce mondial 2008 / 2010

| Biens et Services (croissance annuelle en volume) | 2008 | 2009 | Prév. 2010 | Prév. 2011 |
|--|-------------|---------------|------------|------------|
| Echanges (source FMI, juillet 2010) | 2,8% | -11,3% | 9,0% | 6,3% |
| <i>dont Exports Economies avancées</i> | | -12,6% | 8,2% | 5,0% |
| <i>dont Exports Economies émergentes et en développement</i> | | -8,5% | 10,5% | 9,0% |
| Echanges (source OMC, juin 2010) | 2,1% | -12,2% | 9,5% | |
| <i>dont Economies développées</i> | | | 7,5% | |
| <i>dont Reste du Monde</i> | | | 11,0% | |

1) Le grand refroidissement de 2009 et ses conséquences sur le déficit

La chute massive des échanges en 2009, qui concerne principalement les économies développées – lesquelles représentent toujours la majorité de nos échanges – a fortement affecté le commerce extérieur français, dans ses deux composantes. **La baisse de la facture énergétique a permis une réduction**

importante du déficit commercial français, de 56 à 44 milliards d'euros entre 2008 et 2009. Hors énergie, toutefois, **le déficit a connu une hausse de 5,7 milliards d'euros sur la période, s'établissant à 17, milliards d'euros contre 12 milliards d'euros en 2008.**

Par rapport à 2008, les exportations françaises se sont réduites de 17,8 %. **Les ventes françaises au sein de l'Union européenne et sur le continent américain ont diminué d'environ 20 %**, tandis que les exportations vers l'Afrique baissaient de 7 %, contre 13 % vers l'Asie. Seules les ventes au Proche et Moyen Orient progressaient sur la période, d'environ 5 %.

Les importations ont connu une évolution tout aussi brutale, en baisse de 17,6 % sur la période. Les plus fortes baisses enregistrées reflètent la réduction importante, de **19 milliards d'euros, de la facture énergétique**. Ainsi, les importations en provenance du Proche et du Moyen Orient ont diminué de 45 %, celles d'Amérique du Sud de 28 %, de 26 % pour l'Afrique. Les ventes asiatiques en France ne se sont réduites que de 10 % entre 2008 et 2009, tandis que les importations en provenance de l'Union européenne ont suivi la tendance générale, avec une baisse d'environ 17 %.

Seuls deux secteurs ont réussi à tirer leur épingle du jeu en 2009, le **transport (hors automobile), dont les exportations ont baissé de 7 %** seulement en raison de contrats passés avant la crise, et les **produits pharmaceutiques, dont les exportations ont augmenté de 8 %**. Les ventes de produits agroalimentaires à l'étranger n'ont diminué que de 10 % sur la période. Les secteurs les plus touchés sont les ventes d'automobiles (- 27 %) et les équipements mécaniques (- 20 %).

Le **secteur des services**, également affecté par la crise, continue toutefois de représenter un **excédent, qui s'est contracté d'environ 3 milliards d'euros** entre 2008 et 2009. La balance des paiements courants française se stabilise donc à un niveau très déficitaire, comme le souligne le tableau ci-dessous (source : Banque de France).

Transactions courantes

T1-1

(en milliards d'euros)

| | 2007 | | | 2008 | | | 2009 | | |
|-------------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
| | Recettes | Dépenses | Soldes | Recettes | Dépenses | Soldes | Recettes | Dépenses | Soldes |
| Transactions courantes | 715,4 | 734,3 | - 18,9 | 725,1 | 762,2 | - 37,1 | 604,5 | 641,3 | - 36,8 |
| Biens | 400,0 | 441,1 | - 41,1 | 410,8 | 470,2 | - 59,4 | 340,0 | 384,6 | - 44,6 |
| Services | 109,0 | 94,6 | 14,4 | 113,7 | 96,5 | 17,2 | 102,9 | 91,4 | 11,5 |
| Biens et services | 509,0 | 535,7 | - 26,7 | 524,5 | 566,7 | - 42,2 | 442,9 | 476,0 | - 33,1 |
| Revenus | 184,9 | 153,7 | 31,2 | 180,8 | 151,6 | 29,2 | 142,4 | 119,3 | 23,1 |
| Transferts courants | 21,4 | 44,8 | - 23,4 | 19,8 | 43,9 | - 24,1 | 19,1 | 46,0 | - 26,9 |

La situation de 2009, très particulière du fait d'une crise mondiale massive aboutissant à une contraction historique des échanges, est difficile à interpréter. Toutefois, les sources d'inquiétude pour le commerce extérieur français persistent, ce dernier ne profitant que très marginalement d'une situation pourtant beaucoup plus favorable en 2010.

2) La reprise des échanges en 2010 sans amélioration du solde

En 2010, les échanges devraient augmenter, selon les prévisions des principaux organismes internationaux, **d'environ 9 %**. Toutefois, le résultat de cette évolution est le creusement du déficit commercial français, qui passe, **entre le second semestre 2009 et le premier semestre 2010, de 20,4 à 24,5 milliards d'euros**. Lié en partie à l'alourdissement de la facture énergétique, après un rebond des prix du Brent succédant à une baisse importante en 2009, le solde de nos échanges commerciaux est toutefois également en décroissance hors produits énergétiques, **le déficit passant de 7,7 à 9,3 milliards d'euros sur la période**.

Les résultats mensuels les plus récents ne sont pas encourageants. En juillet 2010, le déficit avait augmenté de 12,4 % par rapport à juin 2010, et littéralement explosé par rapport à juillet 2009, avec une hausse de 293 %.

La reprise des exportations françaises depuis la fin de l'année 2009, de **5,9 %** par rapport au second semestre 2009 (10 % par rapport au premier semestre 2009) confirme la **bonne santé des principaux secteurs industriels de notre pays : l'aéronautique (+10 %), la chimie (+7 %) et la pharmacie (+6 %)**. Le secteur automobile, pour sa part, continue d'enregistrer des performances inférieures à celles des autres, avec une croissance de seulement 4 %.

La reprise des exportations françaises en 2010 est principalement due à **la croissante des ventes sur les continents asiatiques (+19 %) et américain (+15,5 %)**. En revanche, les ventes françaises dans l'Union européenne (+4 %) et en Afrique du Nord (+2 %) marquent le pas.

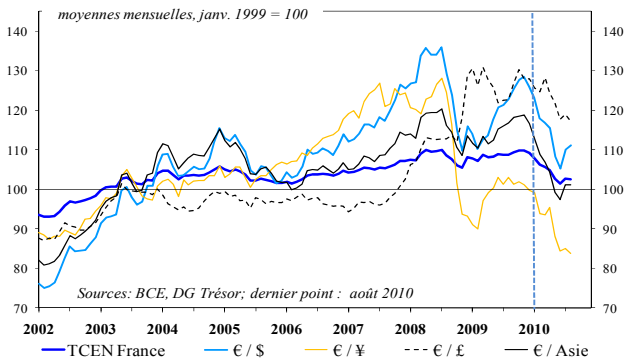
Accompagnant la légère embellie des exportations industrielles, le solde de la balance des services connaît un léger mieux mi-2010, avec un résultat positif de 12,9 milliards d'euros en glissement annuel, en hausse de 1,4 milliards par rapport à 2008. Toutefois, en raison de prévisions très négatives dans le domaine commercial, le solde extérieur des biens et services atteindrait alors un niveau record de **-38,1 milliards d'euros en 2009**. Toutefois, ces données sont largement dépendantes des évolutions, non encore enregistrées, des mois de septembre à décembre 2010.

En résultats mensuels, les résultats industriels et dans le domaine des services sont également en baisse. Entre juillet et août 2010, la balance commerciale s'est ainsi tassée, passant de 4,4 à 5 milliards d'euros de déficit.

Dans le domaine des services, c'est une baisse significative du traditionnel excédent français, qui passe de 1,9 à 0,7 milliards d'euros en un mois. Sur une base mensuelle, la balance commerciale (biens et services) atteint donc -4,3 milliards d'euros

Ainsi, les chiffres rassurants de la baisse du déficit en 2009 ne sont dus qu'à la variation des prix de l'énergie. Dès que ces derniers repartent à la hausse, le commerce extérieur français replonge. Une situation d'autant plus inquiétante que **la situation du premier semestre 2010 en termes de devises est plutôt favorable aux exportateurs européens.**

**Taux de change effectif nominal de la France
et taux de change bilatéraux de l'euro**



Lecture : une hausse correspond à une appréciation de l'euro

Contre le dollar, **la monnaie européenne s'est dépréciée à un rythme soutenu** (-6,4 % et -8,1 % successivement aux 1^{er} et 2^e trimestres), s'établissant à 1,22\$ en juin, soit le niveau le plus bas depuis début 2006. L'euro s'est également nettement replié contre le yen (-5,3 % et -6,5 % respectivement aux 1^{er} et 2^e trimestres) ainsi que face la livre sterling (-2,0 % et -3,8 %).

Le taux de change effectif nominal de la France, quant à lui, s'est déprécié, vis-à-vis d'un panier large de 42 devises, successivement de -2,7 % et -3,4 % aux 1^{er} et 2^e trimestres. Le dollar, le yen, la livre, et les devises d'Asie émergente ont contribué le plus fortement à cette évolution.

Les années 2009 et 2010 sont significatives des difficultés constantes de l'appareil exportateur français à développer son activité de manière à renverser la tendance à l'accroissement de notre déficit commercial. **En-dehors d'une baisse créée artificiellement par la chute du prix de l'énergie en 2009**, notre déficit se poursuit, et **même la chute de l'euro au premier semestre 2010 n'a pas permis d'inverser la tendance.** Les chiffres concernant la position commerciale française en Europe confirment l'existence de freins structurels au rétablissement de notre balance commerciale.

B – Une position européenne en demi-teinte

La France se maintient comme la **deuxième puissance commerciale en Europe**, mais elle reste largement derrière l'Allemagne. Cette situation semble s'aggraver depuis longtemps. Si nos relations commerciales bilatérales avec l'Europe se sont légèrement améliorées en 2009, cela est largement dû à l'amélioration, très conjoncturelle, de notre solde avec l'Allemagne, qui reste néanmoins largement déficitaire.

1) Des résultats moins favorables que certains de nos voisins

Afin d'étudier la position commerciale française vis-à-vis de ses partenaires, il est plus utile de comparer l'évolution des parts de marché plutôt que celle des soldes commerciaux. Dans ce domaine, les chiffres sont éloquentes.

Parts de marché mondial en valeur des principaux pays exportateurs
(exportations de marchandises, en %)

| parts en % | 1980 | 1990 | 1995 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010T1 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| France | 6,0 | 6,5 | 5,8 | 4,8 | 4,9 | 4,6 | 4,2 | 4,0 | 4,0 | 3,8 | 3,9 | 3,8 |
| Allemagne | 9,9 | 12,3 | 10,6 | 9,6 | 10,0 | 10,0 | 9,3 | 9,2 | 9,6 | 9,1 | 9,1 | 8,9 |
| Italie | 4,0 | 5,1 | 4,7 | 3,9 | 4,0 | 3,9 | 3,6 | 3,4 | 3,6 | 3,4 | 3,3 | 3,2 |
| Espagne | 1,1 | 1,7 | 1,8 | 1,9 | 2,1 | 2,0 | 1,8 | 1,8 | 1,8 | 1,7 | 1,8 | 1,7 |
| Roy.-Uni | 5,7 | 5,6 | 4,9 | 4,3 | 4,1 | 3,7 | 3,6 | 3,5 | 3,1 | 2,9 | 2,9 | 2,8 |
| Japon | 6,7 | 8,6 | 8,9 | 6,5 | 6,3 | 6,2 | 5,7 | 5,4 | 5,1 | 4,9 | 4,7 | 5,2 |
| Etats-Unis | 11,6 | 11,8 | 11,8 | 10,8 | 9,7 | 8,9 | 8,7 | 8,6 | 8,4 | 8,1 | 8,5 | 8,7 |
| Chine | 0,9 | 1,9 | 3,0 | 5,1 | 5,9 | 6,5 | 7,3 | 8,0 | 8,8 | 9,0 | 9,7 | 9,2 |

Exportations de marchandises du pays ou groupe de pays concerné rapportées aux exportations mondiales en valeur

Source : données FMI ; calculs DG Trésor

La France connaît, parmi les différentes puissances commerciales européennes, **la plus importante baisse de sa part de marché mondiale depuis 1990**, passant de 6,5 à 3,8 %, soit une **diminution de plus de 40 %**. Seule l'Italie connaît une évolution comparable, avec une baisse de 37 %.

Toutefois, une meilleure appréciation de l'importance de la position commerciale française dans le monde passe par une comparaison avec nos concurrents directs, membres de l'OCDE, afin d'exclure l'effet prix lié aux variations des devises internationales.

Parts de marché relatives en volume vis-à-vis des partenaires OCDE

| parts en % | 1980 | 1990 | 1995 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 09T1 | 09T2 | 09T3 | 09T4 | 10T1 | 10T2 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| France | 8,5 | 7,8 | 7,8 | 8,0 | 7,7 | 7,3 | 7,2 | 6,9 | 6,7 | 6,5 | 6,6 | 6,6 | 6,5 | 6,3 | 6,4 | 6,4 |
| Allemagne | 14,9 | 15,2 | 13,1 | 14,9 | 14,8 | 14,9 | 15,2 | 15,9 | 16,1 | 16,1 | 16,0 | 15,7 | 15,7 | 15,6 | 15,6 | 15,9 |
| Italie | 6,3 | 6,0 | 6,3 | 5,1 | 4,9 | 4,6 | 4,5 | 4,4 | 4,3 | 4,0 | 3,8 | 3,7 | 3,7 | 3,6 | 3,7 | 3,6 |
| Espagne | 2,3 | 2,4 | 2,9 | 3,3 | 3,3 | 3,2 | 3,1 | 3,0 | 3,1 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 | 3,0 |
| Roy.-Uni | 8,4 | 7,2 | 7,1 | 6,7 | 6,7 | 6,4 | 6,6 | 6,7 | 6,1 | 6,1 | 6,4 | 6,2 | 6,1 | 6,1 | 5,9 | 5,9 |
| Japon | 11,0 | 11,6 | 10,4 | 9,1 | 9,7 | 10,2 | 10,2 | 10,3 | 10,5 | 10,5 | 8,2 | 9,0 | 9,4 | 9,7 | 10,1 | 10,1 |
| Etats-Unis | 16,0 | 16,6 | 17,6 | 15,2 | 15,0 | 15,2 | 15,3 | 15,3 | 15,6 | 16,2 | 16,7 | 16,4 | 16,5 | 16,9 | 16,9 | 16,7 |

Là encore, la France fait partie des mauvais élèves de la classe européenne. Quand l'Allemagne, entre 1980 et 2010, a réussi à augmenter sa part de marché de 14,9 à 15,6 %, l'Espagne passant de 2,3 à 3 %, **la France enregistre, avec 27 % de baisse de sa part de marché**, l'une des plus fortes réductions, seulement devancée par l'Italie, dont la part de marché s'est réduite de 42 %. Le Royaume-Uni connaît une réduction comparable à la nôtre.

Depuis 2002, seule l'Italie enregistre une diminution comparable de sa part de marché, la part de marché mondiale de la France se réduisant encore de 20 %, tandis que celle du Royaume-Uni ne baisse que de 10 %, comme l'Espagne.

2) Des soldes bilatéraux qui reflètent nos difficultés structurelles

Ventilation géographique des échanges de biens

T1-4

(en milliards d'euros)

| | Exportations | | Importations | | Solde | |
|----------------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|-----------------|---------------------|
| | Montant en 2009 | Variation 2009/2008 en % | Montant en 2009 | Variation 2009/2008 en % | Montant en 2009 | Variation 2009/2008 |
| Zone euro (à 16) | 169,9 | - 18,3 | 198,2 | - 17,8 | - 28,4 | 4,8 |
| dont : Allemagne | 55,5 | - 16,0 | 71,4 | - 17,0 | - 15,9 | 4,0 |
| Italie | 28,4 | - 21,0 | 31,5 | - 20,0 | - 3,1 | 0,3 |
| Espagne | 27,1 | - 21,0 | 24,9 | - 20,0 | 2,1 | - 0,9 |
| Royaume-Uni | 24,5 | - 23,6 | 18,4 | - 20,9 | 6,1 | - 2,7 |
| Nouveaux États membres de l'UE * | 13,4 | - 23,2 | 16,3 | - 14,2 | - 3,0 | - 1,3 |
| Amérique | 30,0 | - 21,0 | 34,6 | - 10,5 | - 4,6 | - 3,8 |
| dont États-Unis | 19,7 | - 17,9 | 25,1 | - 4,3 | - 5,4 | - 3,2 |
| Asie | 33,3 | - 13,1 | 57,6 | - 10,6 | - 24,4 | 1,8 |
| dont Japon | 4,8 | - 14,5 | 7,8 | - 18,4 | - 3,0 | 1,0 |
| Chine et Hong Kong | 10,3 | - 11,3 | 30,2 | - 4,9 | - 19,9 | 0,3 |
| Proche et Moyen-Orient | 13,7 | 5,2 | 6,6 | - 45,1 | 7,1 | 6,1 |

* République tchèque, Estonie, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, Bulgarie, Roumanie

Source : DGDDI

Calculs : Banque de France

L'analyse des échanges extérieurs par les soldes bilatéraux ne permet pas de révéler la globalité de l'activité commerciale d'un pays. Toutefois, celle-ci est intéressante dans la mesure où elle souligne les difficultés pour la France à rétablir sa balance commerciale vis-à-vis de partenaires pourtant économiquement très proches.

La balance commerciale française est largement déficitaire vis-à-vis du reste de la zone euro. Si cette situation est due, pour plus de la moitié du solde, à l'excédent commercial allemand en France, elle n'en reste pas moins déficitaire pour la plupart des autres Etats de la zone. Le seul excédent français parmi les trois pays comparables de la zone euro, résultant de nos échanges avec l'Espagne, s'est réduit en 2009 de près d'un milliard d'euro.

Si la France connaît un excédent dans ses échanges avec le Royaume-Uni, celui-ci a baissé de près de 30 % entre 2008 et 2009. **Le déficit français vis-à-vis des nouveaux Etats membres de l'Union européenne se dégrade encore, à 3 milliards d'euros contre 1,7 milliards en 2008.**

La situation du commerce français en Europe est révélatrice des raisons profondes des difficultés commerciales de notre pays depuis dix ans. En effet, nos principaux partenaires, membres de la zone euro, affichent une balance excédentaire avec notre pays, ou un déficit en réduction, comme l'Espagne. Notre principal excédent commercial, avec le Royaume-Uni, peut être en partie expliqué par l'évolution de la livre sterling, qui a connu une considérable remontée face à l'euro entre janvier 2008 et janvier 2009, passant de 0,74 à 0,91 livre.

La situation, très déficitaire, du commerce français en Europe, comme dans le reste du monde, s'explique sans doute par des **causes structurelles**, déjà identifiées. Un trop faible nombre d'entreprises françaises exportent, et celles qui s'y essaient échouent trop souvent.

C – Des points noirs récurrents

Identifiés depuis longtemps, les deux principaux manques français pour développer les exportations et rétablir l'équilibre de la balance commerciale sont le **trop faible nombre d'exportateurs, et la trop grande proportion d'exportateurs qui renoncent trop vite** à développer leur activité à l'international. Contrairement à l'Allemagne, comme cela sera développé plus loin dans le rapport, la France n'a pas encore saisi l'opportunité d'intégrer pleinement son appareil industriel à la mondialisation, et les **exportations restent trop souvent concentrées dans les mêmes entreprises**, alors même que les activités les plus innovantes devraient aujourd'hui être immédiatement développées dans une perspective internationale.

1) *Le nombre d'entreprises exportatrices toujours en baisse*

En 2009, le nombre d'exportateurs atteint **91 900 entreprises, soit - 3,6 % par rapport à 2008**, et 16 400 entreprises de moins qu'en 2001. Ce fort repli du nombre d'exportateurs est en lien avec le contexte de crise mondiale et accompagne la détérioration des échanges observée depuis la fin de l'année 2008.

La baisse du nombre d'exportateurs engagée depuis 2003 s'accélère donc en 2009. D'après le bilan opérateurs des Douanes, cette évolution est principalement due à une forte **baisse du nombre de nouveaux opérateurs: - 5,3 %** après - 4,9 % en 2008.

D'après les premiers résultats des Douanes sur l'année **2010**, le nombre d'exportateurs est reparti à la hausse puisque sur les cinq premiers mois de l'année, **il augmente de 4,3 %** par rapport aux cinq premiers mois de l'année 2009, soit une hausse de 3 300 opérateurs. En mai 2010, le nombre d'exportateurs retrouve ainsi son niveau de la fin de l'année 2008.

Malgré cette légère hausse en 2010, le nombre d'entreprises françaises exportatrices est en net retrait par rapport à nos concurrents directs européens, comme le souligne le tableau ci-dessous.

Tableau 1:

Nombre d'entreprises exportatrices chez nos principaux partenaires

| | Allemagne* (2007) | Italie (2008) | Espagne (2008) | Etats-Unis (2008) |
|----------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| Entreprises exportatrices | 364 000 | 184 000 | 101 000 | 289 000 |

* : méthodologie différente de celle des Douanes

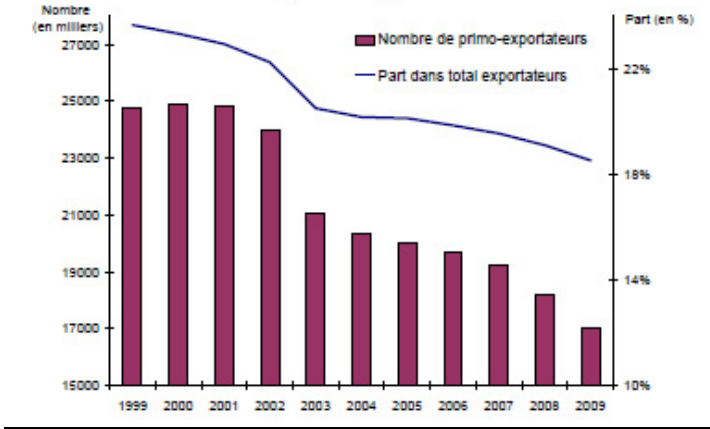
Ainsi, **le nombre d'entreprises exportatrices en France en 2009 représentait la moitié du nombre d'entreprises italiennes, et le quart du nombre d'entreprises allemandes.**

La répartition des exportations entre grandes entreprises et PME en France est comparable à celle de nos partenaires. Ainsi, en Allemagne, en Italie ou aux Etats-Unis, 98 % des entreprises qui exportent comportent moins de 500 salariés. Toutefois, si les PME représentent environ la moitié du volume des exportations en France, elles comptent pour plus des deux tiers en Italie.

2) *De trop nombreux échecs parmi les primo-exportants*

La baisse du nombre d'entreprises exportatrices correspond non pas à des retraits d'entreprises déjà installées, mais à une **réduction du nombre d'entreprises cherchant un développement à l'international**, phénomène ancien et cause déjà connue des déséquilibres commerciaux français.

Evolution du nombre de primo-exportateurs



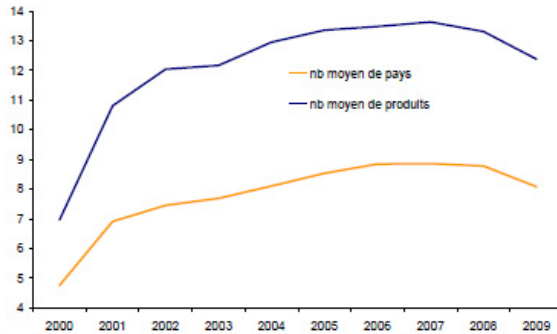
Ainsi, en 2009, parmi les 91 900 exportateurs, 17 031 sont des primo-exportateurs (19 %), c'est-à-dire des exportateurs n'ayant pas exercé d'activité à l'international dans les cinq années précédentes. Ce nombre est en baisse constante depuis 2000. Il diminue plus rapidement que le nombre total d'exportateurs, de sorte que la part des primo-exportateurs dans l'ensemble revient à 19% en 2009, après 24% en 2000. Ces deux dernières années, leur repli explique un tiers de la baisse totale.

Au-delà de cette moindre appétence des entreprises françaises pour l'export, la réussite de nos entreprises ayant malgré tout cherché à développer leurs ventes dans le monde est limitée. Ainsi, **pour 100 entreprises nouvellement arrivées sur les marchés étrangers en 2000, seules 30 y demeuraient au bout d'un an, et 21 la deuxième année.**

En 2009, seuls 8 % des primo-exportants de 2000 avaient enregistré une présence continue sur les marchés internationaux. Les échecs concernent surtout les petites entreprises indépendantes, puisque la moitié des sociétés adossées à un groupe ayant connu leur première expérience à l'export en 2000 étaient encore exportatrices en 2009.

Les primo-exportants ayant réussi leur insertion sur les marchés mondiaux se distinguent par plusieurs aspects. D'abord, leurs catalogues de produits à l'exportation s'avère plus étoffé, avec en moyenne **7 produits proposés** contre 2 pour l'ensemble des primo-exportateurs. Un tel constat souligne **l'importance de l'innovation dans le succès à l'exportation** : c'est par la diversité de l'offre qu'une position commerciale internationale peut être garantie. D'ailleurs, les primo-exportants qui réussissent sur le long terme voient leur nombre de produits augmenter régulièrement, comme le montre le schéma ci-dessous.

Evolution du nombre moyen de produits exportés et de pays de destination des primo-exportateurs pérennes



Guide de lecture : en 2001, les entreprises pérennes exportent en moyenne 11 produits, vers 7 destinations.

De plus, les primo-exportants à succès choisissent dès l'origine de **porter leurs efforts sur un plus grand nombre de pays**, 5 en moyenne contre 2 pour l'ensemble des primo-exportants. Surtout, le nombre de pays dans lesquels ces entreprises sont présentes augmente continuellement, de 5 à 8 (les données pour 2008 et 2009 reflétant la crise mondiale de la demande).

S'efforçant de mener une stratégie résolument mondiale, les primo-exportants qui réussissent leur internationalisation s'efforcent de développer leurs activités dans **les zones à forte croissance**, la part de l'Union européenne dans leurs échanges passant de 80 % à 70 % en dix ans.

Les stratégies des primo-exportants français qui réussissent à l'étranger donnent des pistes d'action pour les acteurs publics du soutien à l'exportation : c'est par l'innovation, et une stratégie résolument mondiale, que les entreprises françaises pourront réussir à accroître la part de marché de la France dans le monde.

II – DES ACTEURS RENOVÉS, UNE COHÉRENCE À DÉFINIR

La réussite d'un projet à l'exportation implique la réunion de nombreuses conditions. Les plus importantes sont **sans doute le caractère innovant** de l'activité de l'entreprise exportatrice, et **la patience**, la réussite à l'exportation n'intervenant pas immédiatement. La puissance publique a développé de nombreux instruments pour aider les entreprises dans ces deux domaines. *In fine*, l'objectif est de **disposer d'un outil public permettant de définir les marchés à étrangers porteurs, d'identifier les entreprises françaises à même de les conquérir, de les inciter à se porter** sur les marchés internationaux si elles ne le font déjà, puis de **les accompagner** assez longtemps pour qu'elles atteignent un niveau de rentabilité suffisant.

A l'heure actuelle, malgré d'**authentiques réussites** largement dues au profond renouveau de **l'agence Ubifrance**, un sentiment d'éparpillement des efforts prédomine, à plusieurs niveaux. Sur le plan national, les institutions financières semblent quelque peu déconnectées des autres acteurs du soutien public à l'export. **Localement**, les relations entre chambres de commerce et de l'industrie et conseils régionaux restent trop souvent conflictuelles, créant des **doublons coûteux et improductifs**.

Sur le plan budgétaire, l'essentiel des moyens consacrés explicitement au soutien aux exportations consiste dans **la subvention à Ubifrance, qui passe de 69,7 à 67,7 millions d'euros**. Parallèlement, l'agence recevra **26,4 millions d'euros pour les actions de promotion collective à l'étranger**. Pour sa part, la **Coface**, qui gère l'assurance prospection offerte aux PME et, depuis peu, aux entreprises innovantes et de taille intermédiaire, recevra **119,6 millions d'euros en 2011, en augmentation continue depuis 2005**. Le soutien à l'action des chambres de commerce, sur le territoire national et à l'étranger, est plus indirect, passant par des incitations fiscales et un soutien d'Ubifrance à certaines actions menées par les chambres. L'aide financière apportée par les régions est variable.

A – Ubifrance, une réforme réussie

La réforme d'Ubifrance a été lancée en 2008. A terme, l'agence doit prendre en charge les moyens de soutien des exportations notamment pour les petites et moyennes entreprises, et, pour ce faire, disposera à terme de l'ensemble du réseau des missions économiques, hors fonctions de souveraineté dévolues au réseau international de la direction du Trésor.

Cette réforme a été formalisée par une convention d'objectifs et de moyens signée le 1^{er} octobre 2008 entre l'Etat et Ubifrance, qui précise les objectifs assignés à l'agence. Le principal est **d'amener 10 000 entreprises non exportatrices sur les marchés internationaux** d'ici 2011. Pour atteindre ces résultats, Ubifrance dispose, en plus de ses agences à l'étranger, d'une palette d'outils destinés à aider les entreprises aux moments clés de leur développement international.

1) Un satisfecit global pour l'activité de l'agence

Avec un nombre de **clients en forte progression (+33 % entre 2005 et 2009)**, Ubifrance s'impose comme la principale institution d'aide à l'exportation pour les entreprises. La répartition des entreprises en fonction des produits proposés fait l'objet du tableau suivant.

Evolution du nombre d'entreprises clientes par gammes de prestations sur la période 2005-2009

| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2009/2005 |
|---------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------------|
| Conseil | 8 727 | 10 853 | 10 698 | 11 404 | 10 171 | 17% |
| Contact | 3 413 | 3 914 | 5 333 | 6 506 | 8 761 | 157% |
| Communication | 188 | 178 | 298 | 654 | 780 | 315% |
| VIE | 1 018 | 1 305 | 1 553 | 1 818 | 1 999 | 96% |
| Total | 13 226 | 15 137 | 16 918 | 17 878 | 17 600 | 33% |

La croissance des produits « Contact » est largement due à l'activité d'Ubifrance en **matière de salons**. Dans ce domaine, l'agence a accru le nombre d'actions réalisées de plus de 200 % entre 2004 et 2009. Par ailleurs, Ubifrance participe désormais à des actions conduites par d'autres institutions, **en labellisant certaines opérations**. Là encore, les chiffres sont en nette hausse, passant de 3 à 201 actions entre 2004 et 2009. Ces évolutions justifient l'augmentation significative de la subvention versée à Ubifrance pour ce type d'opérations, qui passe de 21 à 26 millions d'euros entre 2009 et 2010.

La réussite de l'agence se mesure très concrètement, en observant les résultats obtenus selon les indicateurs imposés par la convention d'objectifs et de moyens par rapport aux objectifs.

Les objectifs ont été remplis dans toutes les catégories, sauf pour les volontaires internationaux en entreprise. Cette situation est largement due à la crise économique mondiale, qui a bloqué nombre de projets internationaux. Ainsi, il est intéressant d'observer que le nombre de VIE reste constant entre 2008 et 2009, alors que le niveau d'emploi des jeunes diplômés s'est, dans le même temps, réduit de 40 % environ.

En revanche, pour toutes les autres catégories d'objectifs, Ubifrance est victime de son succès, notamment pour le nombre d'entreprises ayant eu recours à ses services au cours de l'année. Déjà supérieur en 2009 à l'objectif prévu, les

chiffres pour la première moitié du semestre 2010, avec 13 000 clients enregistrés, pourraient conduire à un nouveau dépassement, puisque la cible est de 20 000 clients en 2010.

Résultats de l'agence Ubifrance
(indicateurs de la convention d'objectifs et de moyens)

| | Objectifs de la COM | | | Résultats | |
|--|---------------------|--------|--------|-----------|--|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2009 | 2010 <i>1^{er} semestre</i> |
| Nombre de nouveaux exportateurs accompagnés à l'international | 2 800 | 6 100 | 10 000 | 2 918 | NC. |
| Nombre d'accompagnements d'entreprise à l'international | 14 400 | 17 200 | 20 000 | 19 494 | 13 445 |
| Nombre de VIE en poste à l'étranger | 7 600 | 8 800 | 10 000 | 6 357 | 6 456 |
| Taux d'accroissement de la part des PME exportatrices accompagnées par Ubifrance | 16% | 17% | 18% | 17,17% | |
| Taux de fidélisation de la clientèle | +10 % | +10 % | +10 % | 50,4% | 49,2% |
| Part des subventions d'intervention sur les opérations d'UBIFRANCE et les ME suivie par entreprise | 30% | 70% | 100% | 100% | 100% |
| Accroissement de la productivité | 15,2 | 17,9 | 20,7 | 17,83 | 20 |

Parallèlement aux progrès de son activité, Ubifrance poursuit la réforme visant à lui attribuer un réseau intégrant une partie des missions économiques à l'étranger. A la fin 2010, le réseau Ubifrance sera composé de 63 missions économiques dans 44 pays, représentant plus de 1 500 personnels.

L'objectif est d'achever l'entière dévolution des activités commerciales des missions économiques avant la fin 2012. Les prochaines étapes de la dévolution des missions économiques à Ubifrance sont déjà prévues :

- au 1^{er} janvier 2011, des représentations d'Ubifrance seront opérationnelles en Argentine et au Chili.

- au 1^{er} janvier 2012, 17 autres pays seront couverts par des nouvelles implantations ou des correspondants (Angola, Bulgarie, Colombie, Gabon, Ile Maurice, Kazakhstan, Koweït, Liban, Libye, Lituanie, Nouvelle-Zélande, Oman, Philippines, Qatar, Sénégal, Slovaquie, Slovénie).

Si l'évaluation finale de l'activité d'Ubifrance ne pourra avoir lieu qu'après 2011, les résultats obtenus jusqu'ici sont très satisfaisants. Il convient donc de se projeter dès à présent dans la période postérieure à l'actuelle convention d'objectifs et de moyens. Le prochain contrat avec l'Etat devrait en effet être signé au cours de l'année prochaine, et une nouvelle étape pourrait être franchie dans l'accompagnement du développement international des entreprises.

2) Les objectifs de la nouvelle convention avec l'Etat

La principale difficulté identifiée par Ubifrance réside dans **l'inconstance des entreprises contactées une fois**. Trop souvent, celles-ci tendent à oublier leurs projets d'exportations une fois organisés les programmes Ubifrance (participation à un salon, séminaire de sensibilisation des entreprises locales à l'international,...). **L'agence s'efforce de relancer plus systématiquement ses clients**, mais cette démarche reste, pour le moment, relativement peu organisée.

A plus long terme, Ubifrance souhaiterait pouvoir aligner sa grille tarifaire sur le succès rencontré par les entreprises à l'exportation, afin d'associer sa propre réussite financière à celle des entreprises. A l'heure actuelle, les ressources d'Ubifrance évoluent régulièrement, mais dépendent encore largement du niveau des subventions.

Evolution des recettes commerciales d'UBIFRANCE 2005-2009

| en milliers € | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | Δ 05/06 | Δ 06/07 | Δ 07/08 | Δ 08/09 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|------------|------------|------------|--------------|
| Recettes commerciales (hors subventions, indemnités VIE et frais de transport) | 27 709 | 34 001 | 40 294 | 46 949 | 46 871 | 23% | 19% | 17% | -0.2% |

Ainsi, la stabilisation des recettes commerciales entre 2008 et 2009 dans le contexte de crise économique internationale résulte, certes, de la prise en compte de la conjoncture économique mais, surtout, de l'accroissement du niveau de subventions permis par l'apport des crédits d'intervention et l'utilisation de l'intégralité des reliquats des années précédentes qui a permis à l'agence de baisser le coût de participation des entreprises aux opérations de promotion collective (salons, colloques, rencontres acheteurs...) et d'augmenter le taux d'aide (plus de 50% contre 38% en 2008).

Si cette situation a permis de faire face à un contexte de crise, elle ne saurait être pérennisée, sous peine de dissocier l'activité d'Ubifrance des résultats concrets, pour les entreprises, des actions menées par l'agence.

Enfin, Ubifrance souhaite que la prochaine convention permette de mieux **distinguer les grandes filières d'excellence** sur lesquelles un effort d'internationalisation devrait porter. Certains secteurs, dominés par les grandes entreprises, contribuent déjà largement à l'amélioration des résultats commerciaux de la France. Toutefois, si **l'aéronautique et les produits pharmaceutiques sont sans doute les locomotives** des exportations françaises, **avec les produits agroalimentaires**, d'autres secteurs devraient pouvoir émerger et permettre à des petites et moyennes entreprises de profiter de leur savoir-faire pour gagner des marchés.

Cette démarche ne peut réussir qu'en partenariat étroit avec toutes les institutions spécialisées dans la valorisation industrielle des innovations françaises. Héritière de l'agence nationale de la valorisation de la recherche (Anvar) et de nombreuses banques spécialisées dans le développement des PME, **le groupe Oséo est devenu un partenaire privilégié pour Ubifrance** afin de mieux connaître les secteurs à valoriser pour notre pays.

B – Oséo, partenaire indispensable associant export et innovation

Créé en 2005 afin de rassembler diverses institutions chargées de l'innovation et de la croissance des PME, le groupe Oséo participe très directement au soutien à l'exportation des entreprises. Afin de rendre plus cohérente son action avec celle d'Ubifrance, une convention a été signée le 1^{er} octobre 2008 entre les deux institutions. **Oséo est donc un acteur à part entière de l'équipe de France de l'export** voulue par la secrétaire d'Etat au commerce extérieur.

1) L'innovation, un facteur clé pour la réussite à l'exportation

La signature d'une convention avec Ubifrance en 2008 a permis d'intégrer très explicitement le développement international parmi les préoccupations d'Oséo. Les premières mesures adoptées par le groupe ont consisté en une série d'études menées sur le thème du lien entre innovation et exportation.

Les premiers résultats obtenus dans le cadre des enquêtes semestrielles de conjoncture d'Oséo étaient révélateurs. Limitées au secteur industriel, elles faisaient apparaître que **4 PMI innovantes sur 5 étaient exportatrices, contre 2 sur 5 chez les non innovantes**. 80 % des PMI réalisant plus de 5 % de leurs chiffres d'affaires à l'export étaient considérées innovantes, et seulement un tiers des PMI exportatrices non innovantes étaient exportatrices régulières pour une part significative (plus de 10 %) de leur activité.

Une étude plus poussée sur les entreprises clientes à la fois d'Oséo et d'Ubifrance a fait apparaître quelques spécificités. Si les entreprises sont, par construction, à la fois exportatrices et innovantes pour 94 % pour d'entre elles, les plus innovantes d'entre elles connaissent un développement international plus rapide, et ciblent plus facilement les marchés en développement et émergents.

Pour assurer leur développement international, les entreprises étudiées font fréquemment **appel à des structures publiques, pour près de 75 %**. **56 % ont recours à un service de l'Etat, 49 % au réseau des chambres de commerce et de l'industrie, et 37 % aux missions économiques à l'étranger**. Seulement 7 % des entreprises passaient par les ambassades de France à l'étranger.

Le recours à des structures professionnelles est plus limité, et concerne seulement 51 % des entreprises innovantes et exportatrices. Celles-ci passent en priorité par les banques (26 %) ou les organisations professionnelles (20 %). Les groupements d'entreprises ou le portage par des grands groupes concerne seulement 10 % des entreprises environ.

L'importance du lien innovation – exportation conduit Oséo à proposer une gamme variée d'outils d'aide à l'exportation pour les PME. En effet, l'internationalisation de l'activité est vécue, par les entreprises innovantes dont Oséo s'occupe, comme une part de plus en plus importante de leur développement. Ainsi, lors d'un sondage effectué en septembre 2010 par le club « Oséo excellence », qui regroupe les 2 000 entreprises les plus innovantes de leurs filières, 75 % des répondants ont affirmé que « le développement sur les marchés étrangers était un axe stratégique du développement de leur entreprise ».

2) Une grande variété d'actions

Afin de rendre plus concret le lien innovation – exportations, Oséo propose plusieurs instruments facilitant le financement du développement international des entreprises. Dans le cadre de la convention passée avec Ubifrance, **les agents d'Ubifrance facilitent les démarches des entreprises qui les contactent en transmettant directement d'éventuelles demandes aux services d'Oséo.** Les quatre actions principales menées par Oséo, qui concernent toutes le financement des entreprises, peuvent être classées par importance croissante.

D'abord, **une facilité de trésorerie de 80 000 euros maximum, le prêt pour l'export (PPE), accordé à taux fixe pendant six ans** et sans exigence de garantie.

En deuxième lieu, le **contrat de développement international (CDI)** qui permet d'obtenir, sur **six ans, de 40 à 300 000 euros, sans garanties** sur les actifs de l'entreprise, et permet de financer divers types d'investissement.

Plus important, le **contrat de développement participatif** permet, sans prise de participation dans la société par Oséo, de verser jusqu'à **3 millions d'euros, en partenariat avec une banque** ou un apporteur de fonds propres, afin de doter les entreprises des capacités financières suffisantes pour réussir un projet d'ampleur à l'international.

Enfin, Oséo peut aider les entreprises en garantissant une partie des fonds propres versés par une société mère à une filiale, à concurrence de 50 % de l'éventuelle perte constatée. Un tel soutien ne couvre pas contre le risque politique. Les délocalisations d'activités existantes ne sont pas éligibles à ce mécanisme, baptisé FASEP Garantie.

3) De bonnes relations avec les autres acteurs de l'export

Oséo dispose de nombreux atouts permettant d'aider le développement international des PME. La convention passée avec Ubifrance en 2008 a déjà permis d'**intégrer Oséo à l'équipe de France de l'export**. Par ailleurs, disposant de **37 implantations régionales**, Oséo peut participer au dialogue avec les chambres de commerce et les conseils régionaux, pilotes de l'action économique dans les territoires depuis la loi décentralisation de 2004.

La dévolution progressive des missions économiques à l'étranger à l'agence Ubifrance permet à Oséo de disposer d'un réseau international pour favoriser la promotion de ses produits. De la même manière, Oséo dispose, avec les chambres de commerce françaises à l'étranger, de relais mobilisables.

Si les rapports entre Oséo, Ubifrance et les autres acteurs publics du soutien à l'export semblent progresser, la situation est différente pour ce qui est des relations avec les institutions financières. La **Coface**, dont une petite partie de l'activité est liée à la politique publique d'aide aux exportations, et les banques, qui oeuvrent très concrètement au développement du commerce international, **semblent isolées du reste de l'équipe de France de l'exportation**.

C – Des intervenants financiers à l'écart

Le soutien aux exportations passe, en grande partie, par une aide au financement des investissements internationaux des entreprises. Dans ce domaine, la Coface dispose d'une palette d'instruments, **mais semble de moins en moins concernée par la situation du commerce extérieur français**. A l'inverse, les principales banques françaises disposent de moyens efficaces pour aider nos entreprises sur les marchés étrangers, mais n'ont pas développé de relations majeures avec les autres acteurs.

1) La Coface veut-elle garder son activité publique ?

La Coface est une société anonyme dont le capital est détenu à hauteur de **100% par Natixis**. Elle gère des activités pour son compte propre telles que l'assurance-crédit de marché, l'information commerciale et le recouvrement, mais assure également pour le compte et avec la garantie de l'Etat les risques commerciaux et politiques non assurables par le marché.

Ces deux types d'activités sont menés de façon parfaitement étanche et relèvent de services différents au sein de Coface. Les garanties privées sont donc gérées par la Coface comme par n'importe quelle société financière. **Les missions exercées par la Coface pour le compte de l'Etat sont clairement définies et encadrées par une Convention de gestion renégociée tous les 4 ans**. La Coface assure ainsi, avec la garantie de l'Etat, les opérations suivantes :

- le risque politique et commercial sur les opérations d'exportation (**assurance-crédit**),
- le risque lié à la prospection de nouveaux marchés (**assurance prospection**),
- le risque de change sur les opérations d'exportation ponctuelles pendant la période de négociation du contrat (**garantie de change**),
- le risque politique pour les investissements à l'étranger (**garantie des investissements**),
- le risque exportateur (**garantie des cautions et des préfinancements**).

Pourtant, malgré l'existence de relais locaux de la Coface, et une série de conventions signées en 2009 avec l'ensemble des acteurs publics du soutien à l'export, notamment Ubifrance, et des réformes permettant d'élargir le nombre d'entreprises éligibles aux dispositifs et de simplifier les procédures, la plupart des participants au commerce international, entreprises ou institutions, **souffrent d'une méconnaissance des produits proposés.**

L'extrême disproportion **entre les activités privées de la Coface (plus de 90 % de son activité)** et ses missions publiques tend à susciter un certain désintérêt pour ces dernières de la part de l'institution. Malgré une hausse de l'activité « assurance-prospection », le discours des dirigeants de la Coface semble indiquer qu'**elle ne souhaite plus assurer, pour le compte de l'Etat, les missions d'aide au financement qui sont les siennes.**

Lors de son audition par votre Rapporteur⁽¹⁾, le directeur général de la Coface a ainsi laissé entendre que son activité n'était pas un facteur d'amélioration de notre solde extérieur : « est-ce que c'est la garantie qui est le déclic de l'exportation ? » s'est-il ainsi interrogé. Par ailleurs, il a clairement affirmé son désintérêt envers l'accompagnement des petites entreprises : « Je n'identifie pas de problème de coordination, quand une région ne marche pas, ce n'est pas mon affaire. Nous mettons nos outils à disposition des organismes régionaux. »

Prenant acte de cette situation, des propositions émergent qui tendraient **à confier à Oséo**, qui dispose déjà d'une certaine expertise dans le domaine, les activités publiques de soutien au financement des exportations. La Coface, qui dispose d'un réseau international et d'une activité privée très rentable, ne souffrirait pas nécessairement de cette évolution.

Parallèlement, la possibilité de confier à Oséo des instruments étroitement liés aux activités des institutions financières permettrait de rapprocher les banques du reste de l'équipe de France de l'export. En effet, malgré une activité importante déployée par ces dernières, leurs relations avec les acteurs publics du soutien à l'export restent distantes.

(1) Audition à Paris le 12 octobre 2010. Votre Rapporteur s'est engagé à publier ces phrases auprès de la personne auditionnée.

2) Les banques, des acteurs omniprésents mais mal insérés

Les quatre principaux réseaux bancaires actifs en matière de financement des exportations françaises correspondent aux quatre principaux réseaux privés : **BNP – Paribas, Société Générale, Natixis, Crédit agricole**. Réunies au sein du comité export de la fédération bancaire française, ces banques ont connu une évolution notable de leurs activités dans ce domaine depuis quinze ans.

En effet, le modèle traditionnel en matière d'exportations, notamment dans le cadre de commandes importantes, voyait un donneur d'ordres étranger réclamer une solution industrielle à une entreprise française, en laissant à son appréciation le choix du mode de financement. Issu d'une économie centralisée, dans laquelle la commande publique représentait la majeure partie des marchés à conquérir, ce modèle tend à disparaître.

Il est désormais remplacé, dans un contexte globalisé, par une multitude de donneurs d'ordres, anciennes sociétés d'Etat privatisées, collectivités locales, etc. qui refusent désormais de laisser à l'opérateur industriel le choix en matière de financement de l'activité. Les banques sont donc confrontées à un double défi : étendre leurs réseaux de contacts à des donneurs d'ordre plus nombreux, et assurer une mission de conseil auprès des exportateurs et des donneurs d'ordre afin de pouvoir développer leur activité de financement des exportations.

Dès lors, **les banques ont tissé un réseau grandissant de contacts** qui leur permet, sur certains marchés, **d'intervenir de l'origine à la conclusion d'une opération**. Ainsi, pour la construction de ponts aux Philippines, une banque française, ayant été informée de l'intention des autorités d'investir dans ce domaine, a contacté l'entreprise auvergnate Matière afin de l'inciter à participer à cet appel d'offres. Proposant simultanément une solution industrielle et des instruments de financement, cet accompagnement tout au long des négociations a permis à l'entreprise française d'exporter son savoir-faire et ses produits.

Les banques réalisent déjà une forme d'accompagnement de long terme pour leurs entreprises clientes, en **s'occupant d'identifier les marchés à l'étranger** ainsi que les entreprises françaises capables d'y répondre, en incitant ces sociétés à se développer ainsi à l'international, et en offrant des solutions de financement permettant de réduire les risques. Dans ce domaine, la relation avec la Coface est essentielle.

Tout se passe donc comme si les banques et la Coface, d'un côté, Ubifrance et Oséo, de l'autre, cherchaient à développer un modèle d'accompagnement pour les entreprises. **Il conviendrait, au contraire, de rapprocher les institutions**. On constate en effet que **l'accompagnement** par Ubifrance **marque le pas en matière d'aide au financement** des exportations sur le long terme, une fois les premiers contacts pris. A l'inverse, **les banques**, dans une logique de rentabilité, ne disposent sans doute que d'un répertoire limité d'entreprises potentiellement exportatrices, puisqu'elles **se consacrent principalement à leurs clientes**.

D – Les dispositifs locaux face à un tournant

Comme au niveau national, qui voit une cloison s'établir entre intervenants financiers et autres institutions, les acteurs locaux du soutien public aux exportations souffrent d'un manque de cohérence dans leur action. Si la présence de délégués Ubifrance dans les régions permet souvent de provoquer des rapprochements, **les conseils régionaux et les chambres de commerce et de l'industrie se voient encore trop souvent comme des concurrents plutôt que des partenaires.**

1) Des disparités régionales persistantes

Les conseils régionaux sont chargés du développement économique des territoires depuis la loi du 13 août 2004. Leur intervention laisse apparaître de fortes inégalités, comme le souligne le tableau suivant.

Contribution des régions au développement international des entreprises

| | Budget global <i>millions d'euros</i> | Contributions par habitant | Exportateurs enregistrés | Exportateurs aidés par les CCI | Aides individuelles aux entreprises |
|----------------------|--|-------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------|--|
| Alsace | 2,96 | 1,60 | 4 633 | 129 | 188 |
| Aquitaine | 1,80 | 0,56 | 4 310 | 160 | 56 |
| Auvergne | 0,35 | 0,26 | 1 849 | 102 | 38 |
| Bourgogne | 1,13 | 0,69 | 2 701 | 87 | 55 |
| Bretagne | 4,29 | 1,35 | 1 750 | 108 | 75 |
| Centre | 1,20 | 0,47 | 2 551 | 97 | 22 |
| Champagne-Ardenne | 0,70 | 0,52 | 1 708 | 46 | 7 |
| Corse | nc | nc | nc | 15 | nc |
| Franche-Comté | 1,00 | 0,86 | 2 300 | 50 | 45 |
| Île-de-France | 6,1 | 0,14 | 26 605 | 867 | 285 |
| Languedoc-Roussillon | 9,9 | 3,78 | 1 885 | 50 | 1 000 |
| Limousin | 0,70 | 0,94 | 493 | 28 | 37 |
| Lorraine | 2,79 | 1,19 | 1 632 | 73 | 80 |
| Midi-Pyrénées | 1,20 | 0,42 | 3 741 | 112 | 190 |
| Nord-Pas-de-Calais | 2,35 | 0,58 | 1 343 | 132 | 143 |
| Basse-Normandie | 2,50 | 1,70 | 1 150 | 102 | 11 |
| Haute-Normandie | 1,10 | 0,60 | 2 850 | 80 | 65 |
| Pays de la Loire | 5,35 | 1,51 | 3 198 | 138 | 505 |
| Picardie | 1,60 | 0,84 | nc | 57 | 35 |
| Poitou-Charentes | 0,80 | 0,46 | 2 982 | 67 | 79 |
| PACA | 0,75 | 0,15 | 6 888 | 150 | 1 100 |
| Rhône-Alpes | 11,44 | 1,86 | 11 510 | 350 | 124 |

| <u>Région</u> | Nombre de société | % | Nombre de VIE | % | Nombre de VIE financés en 2009 | Financement régional |
|----------------------------|-------------------|-------|---------------|-------|--------------------------------|--|
| ALSACE | 34 | 2.19 | 72 | 1.14 | 12 | 50% du coût réel d'un VIE. Plafond à 30 000 euros. |
| AQUITAINE | 76 | 4.89 | 119 | 1.88 | 21 | 50% des indemnités pendant la durée du VIE |
| AUVERGNE | 10 | 0.64 | 36 | 0.57 | 4 | Prise en charge de 30% du coût global fixe. |
| BOURGOGNE | 25 | 1.61 | 38 | 0.60 | 6 | 50% du montant de l'indemnité facturée à l'entreprise augmentée des frais afférent à la mission confiée au VIE |
| BRETAGNE | 53 | 3.41 | 84 | 1.33 | 16 | 30% de l'indemnité sur 12 mois. |
| CENTRE | 39 | 2.51 | 57 | 0.90 | 2 | 30% de l'indemnité du VIE sur 12 mois. |
| CHAMPAGNE-ARDENNE | 19 | 1.22 | 28 | 0.44 | 5 | 50% de l'indemnité et des frais de gestion et de protection sociale plafonnés à 30 000 euros ; |
| CORSE | 3 | 0.19 | 6 | 0.09 | 9 | 80% du coût global. |
| FRANCHE-COMTE | 19 | 1.22 | 40 | 0.65 | 1 | Avance remboursable à taux 0 plafonnée à 20 000euros. |
| ILE-DE-FRANCE | 699 | 44.92 | 4 439 | 70.08 | 22 | Financement dans le cadre de certains programmes et par les conseils généraux |
| LANGUEDOC-ROUSSILLON | 27 | 1.74 | 55 | 0.87 | nc | 50% des frais générés par un VIE sur 24 mois. Plafond de 30 000 € |
| LIMOUSIN | 5 | 0.32 | 15 | 0.24 | 2 | 50% de l'indemnité. |
| LORRAINE | 16 | 1.03 | 29 | 0.46 | 13 | 50 % du coût HT du programme sur la première année d'engagement du VIE |
| MIDI-PYRENEES | 41 | 2.64 | 154 | 2.43 | np | 50% des indemnités, des frais de protection sociale et de gestion des VIE de 12 à 24 mois. |
| NORD-PAS-DE-CALAIS | 84 | 5.41 | 240 | 3.79 | 65 | Indemnité forfaitaire de 10 000 Euros par VIE |
| BASSE-NORMANDIE | 13 | 0.84 | 20 | 0.32 | 26 à fin 2009 | 50% du coût du VIE |
| HAUTE-NORMANDIE | 34 | 2.19 | 52 | 0.82 | 8 | Subvention à hauteur de 50%. Plafond de 30.000 €. |
| PAYS DE-LA-LOIRE | 36 | 2.32 | 158 | 2.49 | 60 | 100% des indemnités des VIE pour une durée d'un an |
| PICARDIE | 25 | 1.61 | 29 | 0.46 | 8 | Financement à concurrence de 70% du coût : |
| POITOU-CHARENTES | 22 | 1.42 | 29 | 0.46 | 16 | 50 % des indemnités de volontariat sur toute la durée du VIE |
| PROVENCE-ALPES-COTE D'AZUR | 89 | 5.73 | 206 | 3.25 | 6 | 20% si VIE à temps partagé porté par l'IMED (40% si l'entreprise est membre d'un PRIDES). |
| RHONE-ALPES | 170 | 10.94 | 396 | 6.25 | Pas de financement | Pas de subvention |
| GUADELOUPE | 2 | 0.13 | 4 | 0.03 | 2 | 1 VIE embauché par la Région basé à Trinidad et financé par la région Guadeloupe |
| GUYANE | 1 | 0.06 | 2 | 0.02 | 2 | Aucun co-financement Région |
| LA REUNION | 9 | 0.58 | 18 | 0.24 | 0 | Aucun co-financement |
| MARTINIQUE | 2 | 0.13 | 5 | 0.06 | 3 | 3 VIE commandités par la Région |
| MAYOTTE | 1 | 0.06 | 1 | 0.02 | nc | |

Beaucoup de co-financements impliquent des critères visant à favoriser les PME et les TPE.

Les régions disposent, souvent par l'intermédiaire d'une agence, d'outils importants pour le soutien aux exportations. Le premier d'entre eux est la participation aux financements des volontariats internationaux en entreprise, à des degrés divers, comme le montre le tableau précédent.

Au-delà de l'inégalité des moyens, diagnostiquée depuis longtemps, les différences locales concernent également l'état des relations entre les acteurs. Certaines régions montrent ainsi l'exemple, en ayant choisi de rapprocher tous les acteurs du soutien public aux exportations, parfois physiquement, comme dans le Nord-Pas-de-Calais. Certaines collectivités ont conclu des conventions de partenariats avec Ubifrance et les chambres de commerce. C'est le cas en Bourgogne, Centre, Corse, Nord-Pas-de-Calais, Haute et Basse Normandie, PACA. La création d'instances de concertation dans certaines régions, qui rassemblent acteurs publics (collectivités territoriales, services et opérateurs de l'État, réseaux consulaire) et acteurs privés, renforce encore cette synergie : Groupe de coordination à l'international (GCI) en Alsace, Aquitaine International, Auvergne International.

Bretagne : une réflexion prometteuse

En 1998, à la demande du conseil régional, **l'agence Bretagne International** était créée, afin de pallier les déficiences de la chambre régionale du commerce et de l'industrie (CRCI) dans ce domaine. **Financée à 100 % par la région**, et comptant de nombreux chefs d'entreprises dans son directory, l'agence Bretagne International, disposant d'un budget de **45 millions d'euros**, s'efforce de développer les exportations des entreprises bretonnes, en proposant un accompagnement « clés en main » à toutes les entreprises souhaitant se développer à l'international.

Soucieuse de développer encore davantage le succès des PME bretonnes à l'exportation, l'agence Bretagne International cherche, depuis quelques années, à se rapprocher du réseau consulaire. Toutefois, pour le moment, les deux institutions coexistent, donnant aux **entreprises un sentiment de désordre et de complexité** dans l'utilisation des aides publiques, qui permettent un financement à hauteur de 30 % des VIE, et de 50 % pour la participation à des salons.

A terme, la région Bretagne pourrait mettre en place un **projet très novateur**. En cherchant à **fusionner ses agences Bretagne International et Bretagne Innovation**, cette région pourrait se doter d'un outil répondant parfaitement aux attentes en matière d'accompagnement des entreprises à l'international. Disposant, en propre ou par l'intermédiaire d'Ubifrance, d'un réseau international très développé, l'agence pourrait **identifier les marchés extérieurs**, puis, grâce à sa connaissance de l'économie locale, contacter directement les entreprises qui pourraient conquérir ce marché mais n'auraient pas eu connaissance de cette opportunité sans cette intervention publique. La présence d'Ubifrance et d'Oséo permettrait ensuite d'aider au financement des projets.

Toutefois, des efforts restent à faire dans certaines régions soit à cause d'une pluralité d'opérateurs comme en Île-de-France, soit par manque de concertation entre les conseils régionaux et le réseau consulaire (Franche-Comté, Limousin, Picardie, Poitou-Charentes, Provence-Alpes-Côte d'Azur).

Les situations locales continuent de souffrir de deux grandes inégalités, de moyens, et de cohérence. Le comportement des conseils régionaux est très différent, certains **cherchant délibérément à favoriser un rapprochement entre les différentes institutions**, alors que d'autres investissent peu dans le développement international des entreprises, ou ne souhaitent pas associer leur outil aux autres institutions.

Une telle attitude nuit à l'efficacité de l'action publique et, finalement, au développement des entreprises. Le dispositif national français de soutien public aux exportations est, en-dehors de la Coface, en ordre de marche et apprécié par les entreprises. En revanche, l'échelon local, pourtant essentiel pour l'identification des entreprises potentiellement exportatrices, mais non encore présentes sur les marchés internationaux, continue de faire trop souvent défaut.

Cette situation est d'autant plus préjudiciable qu'elle **aggrave le problème majeur du commerce extérieur**. Trop peu d'entreprises exportent, et celles qui le font une fois abandonnent trop vite. Pour identifier au mieux les entreprises qui ont toutes les chances de réussir à l'international, les collectivités publiques doivent pouvoir **compter sur les acteurs locaux**, qui connaissent mieux le tissu économique de leur territoire.

A terme, il faut promouvoir une intégration de tous les acteurs locaux, non pas, nécessairement, au sein de la même institution, mais au moins dans le cadre de **conventions de partenariat associant Ubifrance, Oséo, la Coface, l'Etat, le conseil régional et les CRCI**. Ces dernières doivent également évoluer pour favoriser cette transformation.

2) Les chambres de commerce et le défi de la cohérence

Suivant les régions, les CCI et les CRCI apparaissent comme des acteurs intégrés ou concurrents des autres réseaux. Une charte nationale a été signée avec Ubifrance en 2008 mais, trop souvent, les chambres ne souhaitent pas se rapprocher des conseils régionaux, **créant des doublons inefficaces**.

Pourtant, l'implication des **réseaux consulaires est indispensable pour aider Ubifrance** à compenser ses difficultés à approcher directement les plus petites entreprises disposant de savoir-faire unique mais incapables, par manque de moyens ou par méconnaissance, de développer leur activité à l'étranger.

Organisées de novembre à décembre 2010, les élections consulaires pourraient donner une impulsion nouvelle dans le domaine spécifique de

l'accompagnement des entreprises à l'export. A terme, il faut envisager un rapprochement, voire une fusion, de plusieurs types d'acteurs : les institutions de soutien au développement international des entreprises – Ubifrance, agences régionales, CRCI et CCI – et les institutions favorisant l'innovation – Oséo, agences régionales et réseaux consulaires.

Comme cela a été mentionné dans ce rapport, le **lien entre innovation et exportations est désormais largement démontré**. Afin d'accroître le nombre d'entreprises exportatrices et de réduire le taux d'échec de ces dernières à l'international, les collectivités publiques doivent œuvrer à la mise en commun des moyens, actuellement dispersés dans ces domaines.

Lors de la dernière session de la commission nationale de la coopération décentralisée le 6 juillet 2010, la secrétaire d'Etat au commerce extérieur a appelé les régions et les chambres à rejoindre l'agenda unifié/partagé déjà existant entre les différents acteurs de l'équipe de France à l'international et à multiplier les expériences en signant des accords avec l'agence Ubifrance.

Toutefois, la mise au point d'un grand partenariat national, si elle reste l'objectif final, apparaît peut-être prématurée. Des initiatives plus ciblées, déjà lancées par Ubifrance, comme la mise au point de programmes régionaux intégrant les actions du conseil régional et de la CRCI, ou des programmes d'actions nationaux pour certaines filières, favoriseraient sans doute ce rapprochement.

L'organisation ponctuelle de **séminaires thématiques** associant tous les acteurs, conseil régional, CRCI, Etat, Ubifrance, Oséo, Coface et banques – qui n'ont, pour le moment, jamais participé à de tels événements faute de sollicitations – pourrait également faire progresser les relations entre toutes ces institutions.

Ainsi, en Auvergne, à l'échelle du pays d'Issoire – Val d'Allier Sud, l'organisation, à l'initiative du sous-préfet, d'une rencontre entre les entreprises locales, les responsables de secteurs d'Ubifrance, la CRCI et les structures du conseil régional, a permis d'inciter **certaines PME, notamment dans le domaine viticole**, à s'intéresser aux exportations, en favorisant, dans un premier temps, la conquête de marchés proches, comme la Belgique. Cette première rencontre a été suivie par la prise des premiers contacts au nom des entreprises sur les marchés extérieurs, puis la relance des entreprises auvergnates, parfois démotivées en l'absence de réponse immédiate. Enfin, les premières démarches à l'exportation de ces PME ont fait l'objet d'un accompagnement constant, afin de garantir une première expérience positive à l'export.

Un tel projet montre que le soutien public aux exportations peut être organisé, et réussir, à une très petite échelle, quand les compétences de chacun sont respectées, et utilisées à bon escient. Ce genre de démarches doit être soutenue et impulsée par l'Etat pour développer localement de vrais outils de développement international de nos PME.

Le souci d'intégrer les chambres et les conseils régionaux à l'équipe de France de l'exportation concerne également les chambres de commerce françaises à l'étranger (CCFE). Les disparités entre les CCFE restent très fortes, certaines, comme au Maroc, faisant montre d'un dynamisme remarquable, quand d'autres ne proposent pas réellement de solutions concrètes pour le développement international des entreprises.

De manière générale, **les CCFE apparaissent trop souvent sous-utilisées**. Localement, Ubifrance s'efforce de nouer des partenariats, quand cela est possible, mais trop souvent les chambres souhaitent défendre leurs prérogatives au lieu de développer une approche d'ensemble.

III – L’ALLEMAGNE PEUT-ELLE NOUS INSPIRER ?

Votre Rapporteur, à l’occasion d’un déplacement à Berlin et à Munich, a pu apprécier les différences importantes entre l’appareil exportateur français et son homologue allemand. L’explication des situations commerciales diamétralement opposées, l’Allemagne engrangeant des **excédents commerciaux records** alors que le déficit français se creuse sans cesse, ne réside pas dans l’efficacité des moyens publics mis à disposition des exportateurs.

La force exportatrice de l’Allemagne est liée, en grande partie, à un modèle de développement des entreprises, notamment des PME, qui intègre dès l’origine une dimension internationale. Plutôt confiant par rapport à la mondialisation, les Allemands y voient de nouvelles opportunités commerciales indispensables pour compenser un marché intérieur condamné à décroître.

A – Des résultats commerciaux impressionnants

Quoique **détrônée par la Chine l’année dernière de son statut de première puissance exportatrice au monde**, l’Allemagne continue d’enregistrer, année après année, un excédent commercial très élevé. Les exportations allemandes **suivent l’évolution du commerce mondial**, mais la hausse récente des ventes allemandes à l’étranger est exceptionnelle.

Le profil des exportateurs allemands permet d’appréhender quelques raisons de ce succès. De manière générale, les entreprises allemandes, notamment les PME, sont innovantes et envisage le marché mondial comme un espace naturel de développement.

1) Le redressement spectaculaire des exportations allemandes

Après une **baisse de 18 % en 2009**, les ventes allemandes à l’étranger ont augmenté, au premier semestre 2010, **de plus de 20 %**. La contribution du commerce extérieur à la croissance économique allemande est passée de -3 points de PIB à + 3,5, en seulement six mois.

Une telle situation conduit **la Bundesbank à anticiper une croissance supérieure à 3 % en 2010**, ce qui ferait de l’Allemagne l’économie européenne la plus dynamique.

L’économie allemande est une des plus ouverte au monde, **les échanges internationaux représentant 43 % du produit intérieur brut en 2008**. La balance des paiements allemande est positive depuis plusieurs années, en croissance quasi-constante : 1,9 % du PIB en 2003, 4,7 % en 2004, 5,1 % en 2005, 6,5 % en 2006, 8 % en 2007, 7 % en 2008, du fait des premiers effets de la crise.

L'une des explications du succès allemand du commerce extérieur tient dans la **spécialisation géographique**. 37% des exportations de l'Allemagne sont dirigées vers les pays tiers (hors UE), alors que la part des exportations des pays de l'UE (hors Allemagne) vers les pays tiers n'est que de 32%. Vers les Etats Unis les parts sont respectivement de 6,7 et 6,4%, vers la Chine de 4,5 et 2,2%, vers la Russie de 2,6 et 2,1%, vers l'Amérique latine de 2,3 et 2,0%, vers les autres pays asiatiques émergents de 3% et 2,5%.

Ainsi, les entreprises allemandes **ciblent des zones de plus forte croissance**, tirant donc les bénéfices de la croissance mondiale plus rapidement que leurs homologues européennes, notamment française. Toutefois, cette explication n'est pas suffisante. La nature des exportations, et des exportateurs allemands, joue également un rôle majeur dans la balance commerciale de ce pays.

2) Une excellence revendiquée, une part de marché stable

Les PME industrielles allemandes, connues sous la dénomination **générique de Mittelstand**, appliquent depuis plusieurs années un modèle de développement **qui associe étroitement innovation et exportations**. En choisissant **des niches technologiques très étroites**, tout en investissant continuellement dans la recherche, elles peuvent se prévaloir d'une qualité de produits qui leur garantit souvent une place de **numéro un mondial dans leur domaine**.

Ce processus d'amélioration continue (KVP : Kontinuierlicher Verbesserung Prozess) contribue à faire des PME industrielles allemandes des entreprises de **taille beaucoup plus importante** que leurs homologues françaises, **tout en restant spécialisées dans un domaine précis**. De même, plutôt que de délocaliser leurs cœurs de métier, qui nécessitent une proximité des centres de recherche et des universités, les industries allemandes **ont eu recours à des implantations de proximité, dans les pays de l'Est** à plus faible coût de main-d'œuvre, pour y effectuer les tâches les plus simples, conservant la majeure part de la plus-value sur le sol allemand.

Plusieurs exemples d'entreprises industrielles soulignent le succès de cette démarche. Ainsi, l'entreprise Würth, employant aujourd'hui plusieurs dizaines de milliers d'employés dans le monde, a assis son développement sur la fabrication de vis standardisées de haute qualité. A l'origine, le fondateur de l'entreprise employait deux apprentis seulement, dans son atelier.

De la même manière, la société Bauer revendique la fabrication des « meilleurs compresseurs au monde ». Forte d'une spécialisation pointue, et d'une innovation constante dans ce domaine précis, elle est aujourd'hui leader mondial de cette activité, détenant plus de 60 % des parts de marché mondiales dans certains secteurs.

Les chiffres macroéconomiques reflètent cette réalité de terrain. Ainsi, alors même que les dépenses de recherche et développement françaises et allemandes sont comparables, autour de 2,5 % du PIB des deux pays, l'Allemagne se distingue par une part très majoritaire des dépenses de recherche privée, plus des deux tiers, cette proportion étant inversée pour la France. Traditionnellement, les entreprises allemandes **déposent plus de brevets**, en moyenne, que leurs homologues européennes.

Cette volonté de rester dans le peloton de tête des producteurs industriels permet à **l'Allemagne de stabiliser sa part de marché, autour de 9 % au cours des années 2000, et de 15 % parmi les puissances commerciales comparables au sein de l'OCDE**. En favorisant, par la recherche de niches précises, une croissance interne plutôt que la constitution de grands groupes verticaux assurant un ensemble d'activités variées, elle contribue également à un modèle de développement financier donnant une part plus grande à l'autofinancement.

La conception allemande de la spécialisation industrielle est indissociable du **système politique fédéral**. En l'absence de choix industriels centralisés effectués par un Etat fort, ce sont les collectivités locales, les Länder, qui s'assurent du développement de leurs entreprises. Toutefois, même en intégrant les Etats fédérés et les chambres de commerce, la comparaison des dispositifs de soutien public au développement international des entreprises n'apporte pas d'explication décisive au succès de l'Allemagne.

B – La prépondérance du soutien local aux exportations

Les **dispositifs publics** d'aide à l'export en **France** et en **Allemagne** sont **largement comparables** : mise à disposition d'informations sur les marchés, accompagnement sur les foires et salons, aide à la mise en place de contacts à l'étranger. Si les **institutions fédérales** apportent une **aide moindre** que leurs homologues françaises, les **Länder** et les **chambres de commerce** font montre d'une activité qui **compense** largement ce déficit.

Toutefois, en-dehors du soutien au financement, assuré en Allemagne par la banque fédérale KfW et de très nombreuses banques associées aux Länder, il est difficile de conclure à une supériorité du dispositif public allemand sur le nôtre.

1) Un niveau fédéral peu puissant

Le dispositif d'appui à l'étranger aux exportations allemandes comporte certes des acteurs publics, mais laisse également une grande place à l'initiative privée et une **bonne coordination des différents intervenants**. Au niveau fédéral, les principales institutions sont :

– **Germany Trade and Invest (GTAI)**, agence du ministère de l'économie comptant environ 200 agents en centrale et une centaine de correspondants à l'étranger ;

– les **conseillers économiques du corps diplomatique** placés dans les ambassades;

– la **fédération allemande des foires et salons**, l' « *Austellungs – und Messe – Ausschuss AUMA* », à laquelle est déléguée la participation des entreprises allemandes aux foires et salons en Allemagne et à l'international ; un tiers du budget de l'AUMA provient du ministère de l'économie.

Le GTAI ainsi que les conseillers économiques assurent la mise à disposition d'informations sur les marchés étrangers par la publication de revues, la réalisation d'études de marché, la tenue de séminaires et des services d'information en ligne.

En-dehors de la mise à disposition d'informations, parfois payante, le niveau d'accompagnement et d'aide au développement international des entreprises est bien moindre que celui proposé par UbiFrance. De manière générale, les entreprises allemandes n'attendent pas beaucoup de l'Etat fédéral, en tout cas dans le domaine du développement de leurs activités à l'étranger. Les ressources budgétaires qui y sont consacrées sont d'ailleurs relativement limitées.

| | 2008 | 2009 |
|---|--------------|--------------|
| GTAI | 22,2 | 17,1 |
| Foires et salons | 48,5 | 54 |
| Mesures préparatoires de projets à l'étranger* | 1 | 1 |
| Soutien aux ventes de produits est-allemands | 2,5 | 2,5 |
| Dotation aux AHK | 33,5 | 33,5 |
| Création de bureaux en Afrique subsaharienne | 0 | 1,5 |
| Energies renouvelables et efficacité énergétique | 15,5 | 15,5 |
| Subventions à la création d'un réseau urbain à Saigon | 0 | 15,5 |
| Total | 123,2 | 140,6 |

**Subventions de prestations de conseils et études de faisabilité pour des projets dans l'environnement, les infrastructures ou la banque en Europe centrale financés par la BERD*

En matière de **soutien au financement** des projets, le gouvernement fédéral met plusieurs instruments au service des entreprises

– les **garanties publiques à l'exportation** et à l'investissement sont gérées pour le compte de l'état par Euler Hermès pour les exportations et Price Waterhouse Coopers pour l'investissement.

– la **KfW IpeX Bank**, qui bénéficie d'un statut privé de filiale indépendante du groupe public KfW, gère pour le compte de l'Etat le programme de financement des exportations ERP; ce programme permet le financement à long terme d'exportations vers les pays en voie de développement couvertes par les garanties publiques.

Le soutien public aux exportations en Allemagne est plus marqué dans les différents Länder, et passe par une **activité intense des chambres de commerce, au niveau local et à l'étranger**. Cependant, là encore, les institutions publiques ou consulaires affirment se contenter de créer un climat favorable aux exportations, faisant confiance aux entreprises pour développer leur activité à l'international.

2) Des Länder performants grâce aux chambres de commerce

Les Länder disposent de leur propre dispositif de soutien à l'exportation. La Bavière, la Rhénanie du Nord-Westphalie et le Bade Wurtemberg disposent d'une centaine d'agents dans les représentations à l'étranger. Les structures de soutien sont détenues entièrement par le Land à l'instar de Bayern International en Bavière ou GfW en Rhénanie du Nord, ou détenues par le Land et la fédération patronale régionale à l'instar de Baden Württemberg International. **Des prestations d'assistance technique, de soutien financier, de garanties, de cautions sont proposées. Des crédits sont également octroyés par les banques des Länder.**

Souvent, les institutions de soutien à l'export des Länder mènent également une **politique d'aide à l'innovation**. Ainsi, Bayern International dispose d'un fichier, baptisé « **Key technologies for Bavaria** », d'accès gratuit, qui permet de référencer les entreprises innovantes dans les 22 secteurs qui nécessitent un développement international du fait de la saturation du marché intérieur.

En plus de l'activité des Länder, les **chambres de commerce** allemandes développent **plusieurs programmes d'aides** aux entreprises pour leur développement international. En lien étroit avec le gouvernement bavarois, la CCI de Munich organise ainsi de nombreuses rencontres, généralistes ou thématiques (par secteur ou par zone géographique) visant à sensibiliser les entreprises locales à la problématique de l'exportation.

De plus, les chambres de commerce allemandes peuvent compter sur un **réseau important à l'étranger**. Le **réseau consulaire de 120 chambres de commerce bilatérales « Auslandshandelskammern – AHK » fort de 40 000 membres et réparti dans 80 pays**, rattaché à la « Deutscher Industrie – und Handelskammer – DHIK » située à Berlin. Les AHK sont des organismes privés subventionnés pour partie par le budget fédéral. A titre d'exemple, l'AHK germano-coréenne dotée de 20 personnes a un budget constitué à 30% de subventions, à 60% de facturation et à 10% des cotisations de ses membres.

Les chambres de commerce bilatérales (AHK) se concentrent, dans les pays dans lesquels elles sont implantées, sur **l'assistance technique**, les **informations** économiques, la recherche de **partenaires**, **l'accompagnement** d'entreprises, l'appui à la participation aux **foires et salons** ainsi que la **formation**

professionnelle. **Au-delà du rôle que joue Ubifrance** dans notre pays, les chambres de commerce allemandes ont aussi un **rôle social de construction de réseaux locaux** (rôle traditionnellement joué dans notre système par les chambres de commerce françaises à l'étranger).

Ainsi, malgré une **répartition différente entre les acteurs**, le dispositif de **soutien public** aux exportations en Allemagne n'apparaît **pas comme un facteur clé de la réussite des PME industrielles allemandes** à l'international par rapport à leurs homologues française. Ce sont des facteurs plus structurels, moins quantifiables, qui expliquent sans doute le dynamisme commercial de l'économie allemande.

C – La culture de l'export, clé de la réussite allemande

L'Allemagne assume désormais son rôle de puissance moyenne. Partant de ce constat, elle considère que **le commerce extérieur n'est pas simplement un apport supplémentaire à sa croissance, mais une nécessité vitale** afin de garantir un niveau de croissance convenable pour l'ensemble de l'économie.

Cette vision du monde, qui implique de se **projeter à long terme**, et de renforcer le pacte social afin d'aider l'économie allemande à gagner en réactivité, permet de dégager quelques pistes de réflexion pour notre pays.

1) La seule « économie-monde » européenne ?

Dans son rapport « Deutschland 2035 », publié en 2010, l'institut de recherche Prognos s'est efforcé de dresser un tableau de l'économie allemande future. Les résultats tendent à confirmer le choix allemand de favoriser les exportations, au regard des évolutions démographiques à attendre.

Ainsi, du fait d'une **réduction attendue de la population de 4 à 5 millions** d'habitants, la croissance annuelle de la **consommation intérieure** en 2035 serait seulement de **1 %**. Dès lors, afin de maintenir une croissance supérieure à 2 % sur la période, l'augmentation des exportations est impérative. Le rapport Prognos établit **la part souhaitable du commerce dans le PIB à 72 %**, contre 40 % aujourd'hui. En France, ce taux s'établissait, en 2008, à 27,5 %.

L'Allemagne tend donc à intensifier son modèle économique **d'insertion volontariste et commercialement agressive dans la mondialisation**. Une telle politique est passée, au cours des années 2000, par des **réformes sociales** difficiles, rendant le marché du travail plus flexible et gelant le coût du travail, désormais à peu près égal au coût français, hors pression fiscale et sociale.

Il n'est pas possible d'apprécier ces évolutions sans tenir compte de la tradition allemande de forte stabilité de l'emploi dans les secteurs industriels, et de

la réelle possibilité de progression de carrière au sein d'une même entreprise, fût-elle une PME. Au-delà du modèle dit de cogestion, qui permet des négociations sociales apaisées, le pari des entreprises allemandes a été de **conserver leurs compétences en interne**, quitte à réduire le temps de travail hebdomadaire et à puiser dans leur trésorerie.

Ce n'est donc pas la seule amélioration de la compétitivité-coût qui permet à l'Allemagne de faire mieux que la France en termes de balance commerciale, mais bien une combinaison plus intelligente de flexibilité du travail et de protection des salariés afin de conserver les compétences. Le coût du travail en Allemagne reste plus élevé qu'en France ⁽¹⁾, en raison notamment de salaires plus élevés et ce malgré des niveaux de cotisations sociales, dans certaines branches, plus faibles qu'en France. L'efficacité ou le temps de travail ne sont pas non plus en cause, puisque, comme le souligne le tableau ci-dessous, la France a constamment été devant l'Allemagne depuis la réunification.

| | Production par salarié | | Nombre d'heures travaillées | |
|------|------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
| | France | Allemagne | France | Allemagne |
| 1989 | 69 063 | 59 814 | 1 646 | 1 595 |
| 1990 | 70 313 | 61 997 | 1 705 | 1 572 |
| 1991 | 70 950 | 63 110 | 1 694 | 1 548 |
| 1992 | 72 340 | 65 468 | 1 695 | 1 566 |
| 1993 | 72 615 | 65 814 | 1 682 | 1 550 |
| 1994 | 74 115 | 67 633 | 1 675 | 1 547 |
| 1995 | 75 018 | 68 756 | 1 651 | 1 534 |
| 1996 | 75 566 | 69 630 | 1 655 | 1 518 |
| 1997 | 76 920 | 70 953 | 1 649 | 1 509 |
| 1998 | 78 422 | 71 538 | 1 637 | 1 503 |
| 1999 | 79 407 | 72 002 | 1 630 | 1 492 |
| 2000 | 80 356 | 72 947 | 1 591 | 1 473 |
| 2001 | 80 417 | 73 528 | 1 578 | 1 458 |
| 2002 | 80 740 | 73 942 | 1 537 | 1 445 |
| 2003 | 81 515 | 74 486 | 1 532 | 1 439 |
| 2004 | 83 440 | 75 087 | 1 561 | 1 442 |
| 2005 | 84 552 | 75 740 | 1 557 | 1 434 |
| 2006 | 85 586 | 77 657 | 1 536 | 1 430 |
| 2007 | 86 250 | 78 272 | 1 556 | 1 430 |
| 2008 | 86 011 | 78 170 | 1 560 | 1 426 |
| 2009 | 84 919 | 74 323 | 1 554 | 1 390 |

Source : The Conference Board, données septembre 2010

Le principal atout de l'Allemagne par rapport à la France est donc d'avoir renforcé le volume de ses investissements privés, et de les avoir orientés dans les secteurs exportateurs. L'Allemagne a profondément changé sa manière de considérer l'économie, passant d'un modèle tourné vers la consommation intérieure à une production principalement destinée à la demande mondiale.

(1) Entretien avec Mathilde Lemoine, économiste chez HSBC, Le Monde, 24 mars 2010.

L'Allemagne semble toujours plus convaincue de la pertinence de ce choix. Si les données françaises, différentes notamment du point de vue de la démographie, empêchent de transposer la structure de l'économie allemande dans notre pays, certains éléments clés peuvent être une inspiration pour de futures réformes françaises en matière de politique industrielle.

2) *Quels enseignements pour la France ?*

De manière générale, la France pourrait s'inspirer de la conception allemande de la mondialisation, qui considère l'accroissement des échanges commerciaux comme de nouvelles perspectives de développement pour les PME, sans lesquelles ces dernières seraient condamnées à rester à la traîne de leurs concurrentes des pays émergents.

Cette **vision offensive du commerce extérieur**⁽¹⁾ commande, en Allemagne, un ensemble d'attitudes particulièrement pertinentes. La volonté de défendre une **expertise mondiale**, l'investissement constant dans **l'innovation**, qui trouve des **relais locaux dans les universités et les instituts de recherche**, garantissent une **part de marché constante**, et souvent une position de leader mondial, pour les industries d'outre-Rhin.

Le lien entre innovation et exportations impose également, pour les stratégies de localisation des activités industrielles, de **conserver sur le territoire national les activités les plus porteuses**, afin d'entretenir et de développer un savoir-faire souvent local. Les **délocalisations**, si elles ont été répandues parmi les entreprises allemandes, ne concernent **que les phases les moins rentables du processus de production**, qui exigent un faible niveau de qualification, et ne sont qu'accessoires dans les activités d'innovation.

Par ailleurs, les acteurs locaux allemands, habitués à travailler ensemble dans le cadre d'un système fédéral, font montre d'une remarquable **complémentarité**. Le souci d'**éviter les doublons** est constant, et la puissance des chambres de commerce, en Allemagne et à l'étranger, ne les amène pas pour autant à se poser en concurrentes des acteurs publics, fédéraux ou dépendants des Länder.

Par rapport à la France, les **groupes industriels** allemands, particulièrement puissants dans le secteur automobile et la chimie – qui restent des secteurs importants pour la balance commerciale – cherchent plus systématiquement à **promouvoir les PME** qui participent à leur activité dans leur développement à l'étranger.

(1) *Le dernier programme public de soutien aux exportations, lancé en 2009, a été baptisé « Aussenwirtschaftsoffensive », soit : l'offensive du commerce extérieur.*

Lancée en 2009, une initiative française, le **pacte PME – International**, doit favoriser ce processus de portage, traditionnellement peu développé en France. Dans la mesure où les petites entreprises ne disposent pas des structures nécessaires à la découverte d'un marché étranger, et que leurs structures de financement ne leur permet pas toujours d'assurer une présence constante à l'international, l'idée d'adosser des petites entreprises à des grands groupes qui disposent de ces atouts paraît utile.

Il est **trop tôt** pour évaluer l'efficacité du dispositif public français. Quels que soient ses résultats à terme, il est clair que le système allemand, dans lequel **les entreprises « chassent en meute »**, est performant pour la conquête de marchés internationaux. Ainsi, les organisations patronales allemandes réfléchissent actuellement à la mise en place de **projets « clés en main »** pour l'export, où **l'ensemble des intervenants** pour un investissement d'ampleur, comme la construction et l'équipement d'un hôpital, seraient recrutés parmi les **entreprises nationales**. Ce type de projets pourrait ensuite être intégré à la politique d'aide au développement, afin d'y associer le commerce extérieur.

Enfin, les entreprises du Mittelstand offrent, en plus de leur plus forte appétence pour l'innovation et le commerce extérieur, un visage **financier particulièrement solide**. En comptant largement sur **l'autofinancement**, avec un soutien public comparable à celui offert en France, ces entreprises peuvent faire progresser leur développement international de manière régulière, et ne donnent **jamais l'impression de chercher à exporter pour compenser un échec** sur le marché intérieur.

Historiques, les atouts allemands à l'exportation ne sont pas liés à une action publique plus efficace qu'en France. Toutefois, une **attitude différente vis-à-vis de la mondialisation**, un certain manque d'agressivité des entreprises françaises encore trop largement concentrées sur la demande intérieure, risquent d'aggraver encore notre retard.

L'étude du cas allemand amène également à insister sur des conclusions tirées de l'analyse des faiblesses de l'appareil exportateur français. **L'investissement dans l'innovation**, véritable clé du succès à l'exportation, le **regroupement des petites et moyennes entreprises à l'international**, la **meilleure cohérence entre les acteurs publics** de soutien aux exportations, surtout au niveau local, sont autant d'évolutions souhaitables pour notre pays.

CONCLUSION

La crise du commerce extérieur français s'est confirmée en 2009 et 2010. Quelle que soit la situation mondiale du commerce, en réduction historique en 2009, puis en redressement spectaculaire en 2010, notre solde commercial est resté négatif et, hors produits énergétiques, en régression quasi-constante.

Les facteurs structurels de ces difficultés sont connus, et tiennent au trop faible nombre d'entreprises exportatrices et à leur taux d'échec à l'exportation trop important. La réforme de 2008, qui a permis de doter la France d'un outil performant de soutien du développement international des PME, Ubifrance, n'a pas suffi à modifier cette situation.

Deux points noirs subsistent. La Coface semble se désintéresser du commerce extérieur français, et la question du maintien d'une activité de garantie publique au financement des exportations doit être posée.

Par ailleurs, au niveau local, l'enchevêtrement des dispositifs et la concurrence entre les institutions, notamment entre les chambres de commerce et les conseils régionaux, brouille la vision, par les entreprises, des aides qu'elles pourraient recevoir.

L'étude du cas allemand montre que, si les réformes du dispositif public de soutien aux exportations restent pertinentes, elles ne suffiront pas à renverser la tendance de notre balance commerciale. La France doit changer d'attitude, et considérer le marché mondial comme le marché de référence pour ses entreprises.

Afin de garantir leur succès, il est impératif que les exportateurs français, notamment les PME, prennent conscience de la nécessité d'innover en permanence afin de rester parmi les premiers acteurs de leurs secteurs. Sans un souci permanent de renouvellement des produits proposés, les entreprises françaises tombent dans une compétition basée principalement sur les prix, qu'elles ne pourront pas tenir face à des concurrents situés dans les pays émergents.

La montée en gamme de l'économie française n'est pas seulement utile au rétablissement de notre balance commerciale. En permettant de conserver les emplois les plus qualifiés sur notre territoire, elle permettrait également de changer le regard de nos concitoyens sur la mondialisation, afin d'y voir une chance, et non une contrainte.

EXAMEN EN COMMISSION

La commission des affaires étrangères a entendu, en commission élargie à l'ensemble des députés, Mme Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État chargée du commerce extérieur et M. Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation, au cours de sa séance du lundi 25 octobre 2010.

M. le président Jérôme Cahuzac. Madame la secrétaire d'État chargée du commerce extérieur, monsieur le secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation, je suis heureux de vous accueillir avec M. Patrick Ollier, président de la Commission des affaires économiques.

Le président de la Commission des affaires étrangères, M. Axel Poniatowski, vous prie d'excuser son absence.

Comme vous le savez, la procédure de commission élargie est destinée à permettre un dialogue vivant et direct entre le Gouvernement et les députés.

Les rapporteurs spéciaux de la Commission des finances ont mis leurs projets de rapports écrits à disposition de nos collègues. Ils poseront donc leurs questions sans exposé liminaire, et de manière concise. Nous entendrons ensuite les porte-paroles des groupes. Après que vous aurez apporté vos réponses, les députés qui le souhaitent pourront à leur tour vous interroger.

M. le président Patrick Ollier. Je vous souhaite à mon tour la bienvenue. J'invite chacun des intervenants à respecter son temps de parole.

M. Olivier Carré, *suppléant M. Jérôme Chartier, rapporteur spécial de la Commission des finances pour le programme « Développement des entreprises et de l'emploi ».* M. Jérôme Chartier m'a demandé de souligner les éléments du programme 134 qui ont retenu son attention, notamment la baisse régulière des crédits affectés aux PME. Toutefois, celle-ci doit être mise en regard avec les efforts consacrés au soutien à l'investissement des entreprises dans le cadre du « grand emprunt ».

À ce sujet, pourriez-vous nous préciser l'état d'avancement du programme national des investissements d'avenir, et décrire les conventions qui lient la Caisse des dépôts et consignations à Oséo ?

Comment appréhendez-vous la gouvernance du Grand emprunt ? Un protocole a été esquissé par le Conseil de surveillance des investissements d'avenir, dont je suis membre, mais il paraît encore flou et n'est pas identifié comme tel par les acteurs.

Alors que l'aide aux PME et aux commerçants est essentielle, les crédits du fonds d'intervention pour les services, l'artisanat et le commerce (FISAC) sont en recul. Pouvez-vous apporter des éléments d'explication sur cette baisse et faire le point sur le statut de l'auto-entrepreneur, avancée majeure pour le tissu économique français ainsi que sur la mise en place du régime de l'entrepreneur individuel à responsabilité limitée (EIRL) ?

Enfin, les États généraux de l'industrie ont ouvert la voie de la structuration des filières industrielles. Là encore, le Grand emprunt sera un moyen de financement privilégié. Quels dispositifs seront mis en œuvre en 2011 pour promouvoir le label « *made in France* » ?

M. Jean-Louis Dumont, *rapporteur spécial pour le programme « Tourisme »*. Le programme « Tourisme » est en légère diminution, trop sans doute pour les acteurs qui avaient besoin de crédits d'investissement pour préparer l'avenir. Il est à craindre que cette baisse se poursuive dans les années qui viennent, alors que les résultats de la saison, malgré la crise, sont plutôt encourageants.

Née de la fusion de Maison de la France et d'ODIT France, Atout France est devenu l'unique opérateur de l'État en matière de tourisme. Le contrat d'objectifs entre l'État et cette agence est-il enfin signé ? Atout France n'a pas les moyens dont elle devrait disposer, eu égard aux missions qui lui sont assignées et aux ambitions qui ont présidé à sa création.

Conformément aux recommandations du comité interministériel d'audit des programmes, l'action 4 a été supprimée et ses crédits rattachés au programme « Développement des entreprises et de l'emploi ». Le comité souhaitait que les trois actions restantes soient définies en cohérence avec des priorités de projets annuels de performance. Pourquoi cela n'a-t-il pas été fait ? Il est regrettable qu'aucun indicateur ne porte sur les créations d'emplois.

La loi de développement et de modernisation des services touristiques de 2009 a permis l'extension du dispositif des chèques vacances aux entreprises de moins de 50 salariés, fixant un objectif de 500 000 porteurs pour 2011 et prévoyant le recours par l'Agence nationale pour les chèques vacances (ANCV) à d'autres opérateurs pour assurer la distribution des titres. Les premiers partenariats n'ont pu être finalisés qu'au mois de juin. Quand l'objectif fixé par la loi sera-t-il atteint ?

Un Fonds d'investissement pour le financement des équipements du tourisme social a été lancé après qu'un état des lieux a souligné des besoins importants dans ce domaine. 1 500 établissements seraient concernés, pour une somme de 500 millions d'euros. Confirmez-vous cette estimation ? Selon quels mécanismes le Fonds interviendra-t-il ? Pourra-t-il financer l'ensemble des projets de rénovation du milieu associatif ?

Enfin, plus d'un an après l'entrée en vigueur de la TVA réduite dans la restauration, pourriez-vous chiffrer le coût de cette mesure ? Alors qu'une première évaluation semble conclure à son efficacité, pouvez-vous en dresser un bilan ?

M. Olivier Carré, *suppléant M. Camille de Rocca Serra, rapporteur spécial pour le programme « Participations financières de l'État »*. Conformément aux recommandations du rapport Roussely, il a été décidé de réorganiser la filière nucléaire. Le positionnement d'EDF comme chef de file et sa prise de participation dans le capital d'Areva ne sont-ils pas à même de compromettre l'indépendance et la crédibilité d'Areva auprès de ses clients étrangers ?

GDF Suez constitue un atout pour la France, notamment sur les marchés dont EDF est absent. L'État compte-t-il autoriser la construction d'un réacteur de moyenne puissance Atmea ? Exploité par GDF Suez, celui-ci constituerait une aide à l'exportation pour l'électricien.

Faisant suite au vote par le Parlement de la réforme de la Poste, une augmentation de capital devrait intervenir prochainement. Quel est le calendrier de cette opération et quelles sont les sommes qui seront mobilisées par l'État et la CDC ? La prise de participation nécessitera-t-elle une cession d'actifs ?

M. Jean-Claude Mathis, *rapporteur spécial pour les programmes « Statistiques et études économiques » et « Stratégie économique et fiscale »*. Les budgets des programmes « Statistiques et études économiques et Stratégie économique et fiscale » sont tous deux en augmentation, mais pour des raisons différentes. Cette évolution m'inspire un commentaire et une question.

Le budget du programme 305 progresse de 46,7 %. Cette hausse correspond à l'inscription en loi de finances initiale, à sa juste valeur, de la dotation destinée au remboursement des missions de service public de la Banque de France, somme autrefois sous-estimée, ce qui conduisait chaque année à des redéploiements en fin d'exercice et à des abondements en loi de finances rectificative.

En outre, pour se conformer à la réglementation européenne, les prestations de la Banque de France seront désormais rémunérées au « coût complet » et non plus sur la base d'un « coût direct ». Cette modification comptable sera neutre pour le budget de la nation car compensée par une hausse du dividende versé par la banque à son unique actionnaire, l'État. Je me félicite qu'il soit ainsi mis fin à cette situation contraire au principe de sincérité budgétaire et non conforme aux normes européennes.

L'INSEE prépare l'implantation d'un centre de la statistique à Metz, conformément à l'engagement du Président de la République de compenser les pertes d'emplois dues à la réforme des armées dans cette ville : le budget de

l'Institut est donc en légère hausse et, fait rare, 100 postes supplémentaires doivent être ouverts.

Mais pour des raisons immobilières, ce projet semble s'enliser au point de faire douter certains de la volonté de le mener à son terme. L'incertitude s'est emparée des employés volontaires pour partir en Lorraine et des personnels nouvellement recrutés, qui craignent d'être affectés en région parisienne. Il est étonnant que la difficulté de trouver des locaux suffise à ralentir un projet porteur, sur quatre ans, de 625 emplois hautement qualifiés. Pouvez-vous apporter des assurances et confirmer que le site sera choisi en 2011 ?

Enfin, permettez-moi d'ajouter une question concernant le statut d'auto-entrepreneur, réponse adéquate au désir profond qu'ont les Français d'entreprendre. Le succès de ce statut est dû à sa simplicité et à la lisibilité du prélèvement des cotisations fiscales et sociales. Toutefois, certains représentants d'artisans se sont inquiétés du risque de distorsion de concurrence qu'il représente. Une évaluation est en cours. Quelles en sont les premières conclusions et quelles intentions le Gouvernement nourrit-il dans ce domaine ?

Mme Laure de La Raudière, *rapporteuse pour avis pour le programme « Développement des entreprises et de l'emploi »*. Le programme 134 bénéficie de dotations substantielles, même s'il subit une diminution de 6,34 %.

La pression fiscale sur les entreprises augmente de 2,4 milliards d'euros. Pouvez-vous préciser les causes de cette évolution et la répartition des nouvelles impositions ? Confirmez-vous que seules les entreprises les plus à même de supporter cette charge seront concernées ? Les PME innovantes, soumises à une forte concurrence internationale, doivent être, autant que possible, préservées.

Alors que le dispositif Cap est prolongé jusqu'au 30 juin, Cap + prendra fin le 31 décembre. Pourtant, cette mesure de soutien au marché de l'assurance-crédit, mise en place dans le cadre du plan de relance et ouvrant l'accès à la garantie des pouvoirs publics en cas de refus ou de résiliation sur un acheteur s'est révélée efficace. Envisagez-vous un dispositif de remplacement ? Sinon, comment les entreprises, notamment les PME, pourront-elles se prémunir contre le risque relatif à l'assurance-crédit ?

L'agence française pour les investissements internationaux (AFII) voit ses moyens diminuer. Même si elle est d'une utilité incontestable pour promouvoir l'attractivité de notre territoire, certaines de ses missions peuvent sembler redondantes avec celles assignées à Ubifrance. Pourriez-vous cerner plus précisément le rôle de l'AFII, afin qu'une partie de ses crédits ne soient pas utilisés pour des missions déjà remplies par Ubifrance ?

Enfin, pourquoi avoir choisi de réduire de façon aussi drastique les crédits du FISAC, outil très apprécié ?

M. François Loos, *rapporteur pour avis pour le programme « Développement international et compétitivité des territoires »*. Les exportations sont reparties à la hausse, notamment dans les secteurs pharmaceutique et aéronautique. Même le secteur automobile évolue positivement. La hausse des exportations vers les pays émergents est plus importante que celle des exportations vers les pays membres de l'UE. Des « gros » contrats sont signés. Ces signes encourageants laissent entrevoir une reprise en 2011.

Toutefois, les PME ne réalisent que 17 % des exportations. D'où l'importance de la mission d'Ubifrance, qui voit son budget augmenter de 14 %.

Pourriez-vous nous faire part de votre position sur la « guerre des monnaies » ? Les discussions internationales, même lorsqu'elles aboutissent, n'incitent-elles pas nos entreprises à trop de prudence ? Existerait-il une valeur de l'euro, bonne pour tous les secteurs ?

Vous avez créé l'Équipe de France de l'export, confiant aux chambres de commerce et d'industrie (CCI) la tâche de recruter davantage de PME. Avez-vous le sentiment qu'elles atteindront l'objectif que vous leur avez fixé ?

Les accords de libre-échange tendent à se multiplier dans le monde. L'UE négocierait avec le Mercosur un accord dans lequel elle consentirait à des avancées dans le domaine de l'agriculture en contrepartie de concessions dans le domaine industriel. Pouvez-vous nous apporter des précisions sur les discussions en cours ? Par ailleurs, pensez-vous que l'accord passé entre l'UE et la Corée du Sud dans le domaine de l'automobile soit favorable à l'industrie française ?

Les délocalisations sont une réalité quotidienne. Ce phénomène fait-il l'objet d'études ou d'estimations ?

M. Alfred Trassy-Paillogues, *rapporteur pour avis de la Commission des affaires économiques pour les communications et les postes*. Pour ce qui est des chiffres, les revenus du marché postal ont augmenté de 0,2 %, les revenus des communications électroniques ont stagné et le budget des postes et communications électroniques de la mission Économie est maîtrisé, en baisse de 0,8 %.

Mes questions visent à améliorer les relations entre les consommateurs et les opérateurs mobiles. L'ARCEP, Autorité de régulation des communications électroniques et des postes, a en effet dans son rapport de juillet dressé un bilan mitigé des résultats de la loi Chatel de 2008 et émis plusieurs recommandations afin de mieux protéger les consommateurs. La Fédération française des télécoms a pris quelques engagements dès le 23 septembre.

La première recommandation de l'ARCEP est de faire figurer sur les factures le montant des frais de résiliation anticipée. La FFT s'est engagée à créer un module internet permettant d'accomplir le calcul, ce qui semble une solution

bien compliquée pour le consommateur. Le coût de cette précision sur la facture ne constitue pas non plus un argument. Envisagez-vous de la rendre obligatoire ?

Deuxième recommandation : le plafonnement des frais de résiliation anticipée. Les opérateurs se sont engagés à appliquer la règle, mais poussent à des engagements de vingt-quatre mois pour s'attacher la clientèle et geler le marché avant l'entrée du quatrième opérateur, Free – les offres quadruple play favorisant ce verrouillage. Ne convient-il pas de limiter à douze mois l'engagement maximum de façon à rendre véritablement possible la rotation entre les opérateurs ?

La troisième recommandation concerne le blocage de la carte SIM des terminaux, qui n'est pas nécessaire pour éviter le vol des portables. Les opérateurs se prévalent de fournir le code, sur demande, au bout de trois mois mais l'argument ne paraît pas fondé puisqu'il est complètement déconnecté de la durée d'amortissement du terminal. Faut-il continuer à autoriser le blocage ?

Par ailleurs, les terminaux étant un facteur d'attractivité pour les opérateurs, on peut se demander si les clients qui ont des terminaux peu coûteux ne financent pas en partie les terminaux plus performants des autres. Ne devrait-on pas obliger les opérateurs à distinguer, dans les contrats, le prix des communications de celui du terminal ?

Enfin, les parts de marché des mobiles semblent complètement figées depuis des années. Vous souhaitez, monsieur le ministre, développer la concurrence. Ne pensez-vous pas que les distributeurs sont instrumentalisés par les opérateurs pour réguler le marché ?

M. Jean Gaubert, *rapporteur pour avis de la Commission des affaires économiques pour la consommation*. Le budget de la consommation connaît une baisse de 8 %. Une des raisons en serait un changement de rattachement de certains agents, mais les explications sont loin d'être claires. Qu'en est-il plus précisément ?

Le champ d'action de la DGCCRF, la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes, s'est considérablement élargi : Internet, les télécoms, l'électricité, le contrôle de l'application de la loi de modernisation de l'économie... La réforme que vous lancez va-t-elle lui permettre de faire son travail ? La DGCCRF est en effet confrontée à un problème de forme : un double rattachement, d'une part à la DIRECCTE – direction régionale des entreprises, de la concurrence et de la consommation, du travail et de l'emploi – d'autre part à la DDPP ou à la DDCSPP – direction départementale de la protection des populations ou direction départementale de la cohésion sociale et de la protection des populations. Avec ça, nos concitoyens seront bien renseignés ! Mais surtout, sur le fond, il semblerait que les ex-DGCCRF soient mobilisées dans leurs nouvelles directions pour d'autres actions que leurs missions d'origine, mais que la réciproque ne soit pas toujours vraie. J'espère que vous veillerez à ce qu'il en soit autrement.

Vous avez par ailleurs promis une réforme très importante du mouvement consumériste, qui semble pour l'instant se résumer à une distinction entre ceux qui feront partie du Bureau du Conseil national de la consommation et ceux qui seront uniquement au Conseil. J'espère que vous allez nous faire part d'autres éléments.

Pour ce qui est de la tarification bancaire, une mission a été confiée à M. Constans et à M. Pauget – un expert puisque c'est lui qui, à la tête du Crédit agricole, avait instauré certaines des tarifications contestées. Les pêcheurs font d'excellents confesseurs... On sait que le système de tarification qui prévaut depuis un certain nombre d'années a pour conséquence de faire payer des prestations réalisées pour des gens aisés, qui peuvent faire jouer la concurrence, par les plus modestes, qui ne seront pas acceptés dans une autre banque. A la suite de ce rapport, le ministère souhaite-t-il chercher avec les banques un moyen de faire payer à chacun la vraie valeur de la prestation dont il bénéficie ?

Enfin, aurez-vous encore le temps, avant la fin programmée de ce Gouvernement, de penser à l'action de groupe ou faudra-t-il attendre le suivant pour développer ce concept – dont un illustre de vos collègues avait théorisé l'intérêt en 2005, avant de prendre ses fonctions et de changer d'avis ?

M. Bernard Reynès, *suppléant M. Daniel Fasquelle, rapporteur pour avis de la Commission des affaires économiques pour le tourisme*. La baisse de presque 10 % des crédits du programme « Tourisme » pour 2011 concerne pour l'essentiel deux postes de dépenses : le financement de l'Exposition universelle de Shanghai, qui fermera ses portes fin octobre – ce qui explique déjà 40 % de la baisse – et les crédits des contrats de plan État-régions 2007-2013, qui portent à la fois sur les actions 2 – le tourisme, acteur du développement durable – et 3 – l'accessibilité. La baisse de ces crédits contractualisés s'inscrit-elle dans un cycle normal ? Le volet du tourisme a été intégré tardivement dans les contrats de plan État-régions 2007-2013 et il a fallu en outre, jusqu'à l'an dernier, solder les engagements pris lors de la période 2000-2006. Pouvez-vous dresser un bilan d'étape des contrats de plan État-régions s'agissant du tourisme ?

Dans le contexte de baisse générale des subventions aux opérateurs du budget de l'État, il faut se féliciter du maintien de la subvention pour charges de service public d'Atout France – 34,8 millions. Il faut également se réjouir des bonnes conditions dans lesquelles l'agence s'est constituée, après la fusion entre Maison de la France et ODIT France, et de la bonne tenue de ses partenariats. Mais pérenniser les moyens de l'agence est une absolue nécessité, en particulier pour ses missions de promotion, qui ne doivent pas être considérées comme des coûts mais comme un investissement. Par ailleurs, vous avez récemment annoncé la relance du projet de plateforme numérique rassemblant l'ensemble des données sur les séjours en France, pour lequel Atout France va solliciter des crédits du Grand emprunt. Quel est l'état d'avancement des choses ?

Le soutien de l'État à la politique du tourisme dépasse nettement le cadre du programme « Tourisme » : d'autres ministères y contribuent largement, sans compter la forte implication des collectivités locales. Mais l'absence de ligne spécifique dans leur budget rend difficile de recenser précisément ces crédits. Une évaluation générale est en cours. A-t-on déjà quelques ordres de grandeur ? J'insiste sur le fait que l'inscription du tourisme au cœur des politiques publiques – une convention a été signée avec le ministre de la culture par exemple, ou une démarche « Vignobles et découverte » entreprise avec le ministère de l'agriculture – doit aller de pair avec la traçabilité budgétaire des actions.

Enfin, la rénovation de l'offre d'hébergement touristique est un enjeu majeur. Deux rapports demandés par le Parlement au Gouvernement doivent être rendus bientôt, sur la mise aux normes des établissements hôteliers en matière de sécurité incendie et d'accessibilité et sur l'état du parc immobilier touristique, deux sujets qui vous tiennent à cœur, monsieur le ministre. Quelles conséquences concrètes comptez-vous leur donner afin que nos territoires ne perdent pas leur attractivité ?

M. Jean-Paul Bacquet, *rapporteur pour avis de la Commission des affaires étrangères pour le commerce extérieur*. Le déficit du commerce extérieur a connu une embellie en 2009, ramené de 56 à 44 milliards. Mais abstraction faite de la facture énergétique, il est en fait passé de 12 à 17,5 milliards et s'établit déjà à 9 milliards pour le premier semestre 2010. Et cela dans un contexte particulier : le commerce extérieur diminue bien sûr en même temps que les échanges. Or, on a connu une baisse du marché de 12 % en 2009, alors qu'on peut tabler aujourd'hui sur une hausse de 8 %.

Les exportations françaises ont baissé de 17,8 % entre 2008 et 2009, et les importations de 17,6 %. Le déficit du commerce extérieur français n'est pas conjoncturel, comme on l'a dit beaucoup trop longtemps, c'est-à-dire dû à la facture pétrolière et à la parité par rapport au dollar, mais structurel. La preuve en est que l'Allemagne, qui n'a pas plus de pétrole que nous et qui fait partie de la zone euro, a connu une baisse de 18 % en 2009 mais en est déjà à une augmentation de 20 % pour 2010.

Ce déficit structurel s'explique parce que 93 % de nos exportations sont le fait des grands groupes. Nos PME sont quasiment absentes du commerce extérieur. Pire, plus de 70 % des primo-exportants ne continuent pas une deuxième année. C'est le véritable problème !

La réforme d'Ubifrance est incontestablement un succès majeur. Ses habitudes de travail ont été modifiées. Mais il faudrait aller plus loin – qu'elle ne pousse pas seulement l'entreprise en lui trouvant des marchés, mais qu'elle trouve des marchés et les apporte aux entreprises capables d'y répondre. Pour cela, il ne faut pas se contenter d'une véritable fusion avec les chambres de commerce, déjà réussie à certains endroits : il faut aller plus loin, en particulier avec Oséo, et il faut une politique volontariste de la Coface.

Or, à ce propos, le mécontentement est général. La Coface manifeste une grande passivité en matière de commerce extérieur dès lors que ses activités privées, qui représentent plus de 90 % de son chiffre, sont florissantes. Dans ces conditions, la garantie d'État ne peut pas rester dans sa main : elle doit lui être retirée au profit d'Oséo – d'autant que les préoccupations de la Coface sont très éloignées de l'Équipe de France de l'export. Celle-ci est incontestablement une remise en question heureuse de la politique des pays cibles. Les chiffres pour 2010 sont de + 19 % pour le continent asiatique et + 15 % pour l'Amérique mais seulement + 4 % pour l'Union européenne. Or, dès lors qu'on ne se focalise pas sur les pays cibles, on comprend que c'est vers des pays de proximité qu'il faut diriger les primo-exportants.

Les acteurs locaux continuent souvent de souffrir d'un manque de coordination. Le niveau régional est le plus pertinent à condition que cette coordination soit assurée, en particulier entre la chambre de commerce et de l'industrie, les chambres de commerce à l'étranger et les conseils régionaux. Or il existe des inégalités territoriales flagrantes.

Que proposez-vous, madame la ministre, pour augmenter le nombre des primo exportateurs et faire en sorte qu'ils continuent au-delà de la première année ? Quelle coordination envisagez-vous en matière d'innovation et de recherche, qui sont essentielles pour l'export, comme cela est évident en Allemagne ?

Ubifrance et l'Agence française pour les investissements internationaux fonctionnent très bien ensemble, contrairement à ce que j'ai entendu tout à l'heure. Je souhaite que la Coface et Oséo fassent un aussi bon mariage et que l'on retire la partie publique de la Coface pour la donner à Oséo.

Enfin, les pays qui exportent beaucoup, tels l'Allemagne, deuxième exportateur mondial, ont souvent évité de délocaliser, ou alors seulement des produits sans valeur ajoutée. Nous avons fait l'inverse, ce qui se ressent à l'export.

M. Olivier Dassault, *rapporteur spécial pour le commerce extérieur*.
« – Où en sommes-nous, ma pauvre Électre, où en sommes-nous ? Comment cela s'appelle-t-il, quand le jour se lève, comme aujourd'hui, et que tout est gâché, et que l'air pourtant se respire ? – Demande au mendiant. Il le sait. » répond Électre à la femme Narsès. La voix du mendiant s'élève : « Cela a un très beau nom, femme Narsès. Cela s'appelle l'aurore ».

L'Électre de Jean Giraudoux jette un regard poétique et plein d'espoir sur la situation de notre commerce extérieur au moment où nous voyons poindre l'aurore. Après les ténèbres de la crise de l'automne 2008, qui a fait sombrer notre déficit commercial à 56 milliards, l'année 2009 a été marquée par une contraction sans précédent du commerce mondial. La France a subi les effets de cette lame de fond, mais elle a maintenu son cap.

Avec vaillance, madame la ministre, vous avez tenu la barre. Vous n'avez cessé d'arpenter le globe pour encourager nos exportateurs, stimuler nos prospecteurs, fidéliser nos partenaires et séduire nos clients, ce qui rend encore plus appréciable votre présence aujourd'hui. Je tiens à souligner la qualité et l'implication de vos services – votre cabinet, l'administration centrale, les services décentralisés ou Ubifrance. Le ministère a su répondre dans les temps à toutes les questions qui lui étaient posées.

Nous voyons donc poindre l'aurore dans les résultats de 2009. Malgré la dégradation de la situation mondiale, nous sommes parvenus à ramener notre déficit commercial à 44 milliards. Nous avons conservé globalement nos parts de marché, maintenu notre rang de grande puissance exportatrice et consolidé notre attractivité en défendant notre position stratégique en Europe pour l'accueil des investissements internationaux. La réforme du crédit impôt recherche y a largement contribué. La France a mieux traversé la crise que la plupart de ses partenaires européens et la stratégie de soutien aux exportations mise en œuvre par le Gouvernement depuis l'ambitieuse réforme de 2008 s'en trouve confortée.

Il ne faut pas relâcher l'effort. L'opportunité de tirer profit de la reprise amorcée au premier semestre 2010 est à portée de main. En témoignent le rebond des exportations, de 10 %, et la progression du nombre d'entreprises exportatrices : après une décrue ininterrompue depuis 2002, ce sont 3 400 entreprises supplémentaires, de toutes tailles, qui se sont lancées à la conquête des marchés extérieurs avec courage et détermination.

Le soutien au développement à l'international des entreprises s'affiche clairement dans l'action 7 « Développement international et compétitivité des territoires » : les moyens des deux opérateurs de l'État, Ubifrance et l'Agence française pour les investissements internationaux, sont passés de 49 à 120 millions entre 2008 et 2011. La dotation budgétaire couvre 87 % de la subvention de l'État à Ubifrance, laquelle a continué en 2010 à se voir attribuer du personnel des missions économiques, dans le cadre de la révision générale des politiques publiques.

M. le président Jérôme Cahuzac. Je rappelle que chacun des rapporteurs ne dispose que de cinq minutes...

M. Olivier Dassault, rapporteur spécial. Ce qui est absolument insuffisant, surtout lorsqu'un sujet de cette importance est traité dans le cadre d'une commission élargie !

M. le président Jérôme Cahuzac. Tous vos collègues se sont néanmoins pliés à cette règle... Je vous prie d'en venir à vos questions.

M. Olivier Dassault, rapporteur spécial. Il a déjà été question de l'Allemagne, qui a été exceptionnellement en déficit l'année dernière mais est redevenue le deuxième exportateur mondial cette année – bref, qui réussit nettement mieux que nous. Comment se fait-il, alors que nous fabriquons des

produits de haute technologie et de très grande qualité, et que beaucoup de nos grandes entreprises sont parmi les premières au monde, que nous soyons si en retard sur elle ? Plusieurs facteurs sont souvent évoqués, à commencer par la taille des entreprises, mais il me semble que la faiblesse des entreprises françaises est qu'elles se trouvent finalement assez bien dans leur pré carré. Comme personne ne vient les aider à se porter sur les marchés extérieurs, à participer à l'effort de conquête de parts de croissance, elles restent dans cette situation de relatif confort.

Je tiens par ailleurs à évoquer le problème, que nous avons déjà soulevé en privé, des frais commerciaux. La France ne s'est pas contentée de transposer les règles de l'OCDE : elles les a durcies et elle perd maintenant quantité de contrats, grands, moyens et petits, parce qu'elle ne peut plus faire ce que les autres pays continuent à s'autoriser.

Enfin, à propos de la stratégie d'internationalisation des pôles de compétitivité, compte-vous promouvoir des partenariats technologiques avec des clusters étrangers ?

M. Hervé Novelli, *secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation*. Je commencerai par les questions d'Olivier Carré sur le Grand emprunt. Les trente-cinq actions du programme Investissements d'avenir sont chacune gérée par un opérateur chargé de distribuer les fonds du Grand emprunt et qui assure le rôle de guichet opérationnel. La sélection des lauréats s'effectue sous le contrôle d'un comité de pilotage qui réunit les ministères concernés. Après avis du Commissariat général à l'investissement, c'est *in fine* le Premier ministre qui décide de l'attribution des aides.

Trente-deux conventions sur trente-cinq ont été signées avec les opérateurs, lesquels tiennent l'ensemble des documents qui y sont relatifs à la disposition du Parlement. Les premiers appels à projets – quatorze entre la mi-juin et le mois de septembre – ont été lancés par les opérateurs en vue de la sélection, sur des sujets aussi divers que les infrastructures de biotechnologies, les instituts hospitalo-universitaires, les laboratoires d'excellence ou encore les instituts de recherche technologique.

Six nouveaux appels à projet et quatre nouveaux appels à manifestation d'intérêt seront lancés en octobre. Celui consacré à « la ville de demain », par exemple, aura la Caisse des dépôts pour opérateur et sera doté d'1 milliard d'euros. La préoccupation centrale concerne la date de déblocage des fonds : celui-ci devrait débuter début 2011, en fonction des sélections consécutives aux appels à projets.

La deuxième question de M. Carré portait sur la baisse des crédits du FISAC, sujet également abordé par Mme de La Raudière et M. Reynès. Force est de reconnaître que la diminution enregistrée est importante mais, vous le savez, le budget 2011 est fondé sur une réduction des déficits publics, qui passe par une diminution de toutes les dépenses d'intervention, à laquelle le FISAC ne peut

échapper. Le Premier ministre, dans son cadrage, a fixé le taux global de réduction des dépenses d'intervention à 10 % sur trois ans, dont 5 % dès 2011. Pour compenser l'augmentation mécanique de certaines dépenses d'intervention, comme celle de l'allocation adulte handicapé, ou encore, dans le programme 134, la budgétisation des dotations à OSEO, des économies plus substantielles doivent être réalisées sur d'autres dispositifs. C'est le cas du FISAC, nul ne le conteste, pas même votre secrétaire d'État.

Dans ce contexte de réduction faciale, le FISAC financera en priorité des actions innovantes et non répétitives. J'ai choisi de préserver au maximum le volet « action territoriale » du FISAC, qui rend les services les plus éminents aux collectivités locales. Un rapport consacré au FISAC de sa création à 2009, à votre disposition à la sortie de la salle, démontre son utilité. Il n'en demeure pas moins que les actions nationales du FISAC seront réduites graduellement, qu'il s'agisse des crédits de formation versés aux chambres régionales de métiers et de l'artisanat ou de la dotation annuelle allouée à l'établissement public national d'aménagement et de restructuration des espaces commerciaux et artisanaux, l'EPARECA, chargé de la réhabilitation de centres commerciaux en difficulté. Mais je comprends les interrogations des parlementaires, que je sais très attachés au dispositif du FISAC.

La troisième question de M. Carré avait trait à l'auto-entrepreneur, et j'en profiterai pour répondre à la question posée par M. Mathis sur le même thème. Un bilan après une année de mise en œuvre de ce régime, que j'ai déjà présenté devant la Commission des affaires économiques, est aussi à votre disposition à la sortie de la salle. Je précise d'emblée que ce bilan n'est pas celui du ministre ni même du ministère ; il a été rédigé sous l'égide d'un comité de pilotage pluraliste, qui comprenait des représentants de nombre d'organisations professionnelles, comme l'UPA – Union professionnelle artisanale – ou encore des chambres de métiers et de l'artisanat. Je ne vous lirai pas les cent pages du document – je ne vous en ferai pas même la synthèse –, mais je vous recommande de le faire car vous serez ainsi informés des dernières données chiffrées, sur un sujet qui a suscité des polémiques. Il s'appuie en effet sur des chiffres objectifs de l'INSEE et de l'ACOSS – l'Institut national de la statistique et des études économiques et l'Agence centrale des organismes de sécurité sociale. L'étude, qui m'a été remise le 14 octobre dernier, permet de mieux cerner les motivations des auto-entrepreneurs.

Près de la moitié d'entre eux s'inscrivent dans une optique de complément de revenu ; ces auto-entrepreneurs à temps partiel s'accommodent très bien et durablement des plafonds de chiffre d'affaires de 32 000 et de 80 000 euros. Pour les autres, qui représentent plus de la moitié du total, l'objectif, à terme, est de développer une entreprise à part entière ; ils se situent donc dans une logique de développement.

Autre enseignement de cette étude, les auto-entrepreneurs, paradoxalement, sont davantage diplômés que les créateurs d'entreprise individuelle.

Sur le plan social, l'étude dégage également des constats importants, battant en brèche quelques idées reçues.

Très peu d'auto-entrepreneurs – seulement 1,5 % d'entre eux – affirment avoir créé leur entreprise à la demande de leur ancien ou de leur futur employeur. Vous vous souvenez tous de la polémique née de l'idée que des entrepreneurs peu scrupuleux – il peut en exister – pourraient licencier leurs salariés pour les faire travailler sous le statut d'auto-entrepreneur. Ce taux très faible ne signifie cependant pas que les contrôles doivent être relâchés. Il est hors de question de laisser se développer la pratique des faux entrepreneurs, comme celle des faux sous-traitants, des faux mandataires ou toute autre forme de salariat déguisé. L'arsenal jurisprudentiel pour combattre ces dérives n'a pas attendu l'institution de l'auto-entrepreneur pour se construire et se consolider.

Un autre chiffre se passe de commentaires : 23 % des auto-entrepreneurs déclarent avoir professionnalisé une activité déjà exercée. Vous comprenez ce que cela signifie : le régime de l'auto-entrepreneur constitue la meilleure arme contre le travail au noir.

Ce régime a aussi permis à des chômeurs de retrouver une activité puisque ceux-ci représentent 15 % des créations d'auto-entrepreneurs.

Au-delà de ce premier bilan, je souhaite apporter quelques améliorations utiles.

La première devrait être rapidement mise en œuvre. L'application de la règle du *pro rata temporis* prévue pour apprécier, sur le premier exercice, le respect des seuils de chiffre d'affaires a fait sortir du régime un grand nombre d'auto-entrepreneurs. Par mesure de simplicité et de lisibilité, le Gouvernement a décidé que les chiffres d'affaires ne seraient plus « proratisés » pour les années de création et de cessation d'activité. La loi sera prochainement modifiée dans ce sens.

Afin de sécuriser le régime, des mesures législatives et réglementaires pourraient être adoptées en vue d'instaurer une obligation annuelle de déclaration de chiffre d'affaires, même si celui-ci est nul, de créer un mécanisme de sanction en cas de défaut de cette déclaration et de réduire de trente-six à vingt-quatre mois la période durant laquelle il est possible de rester dans le régime sans réaliser de chiffre d'affaires.

Comme je l'avais annoncé, un décret élargira très prochainement la liste des activités que les fonctionnaires seront autorisés à exercer en dehors de leurs fonctions.

Enfin, le régime sera étendu aux militaires en activité ; les travaux d'adaptation du code de la défense allant dans ce sens sont en cours.

La quatrième question de M. Carré était relative à l'entreprise individuelle à responsabilité limitée et, à deux mois de l'entrée en vigueur de ce nouveau statut, à l'état d'avancement des travaux préparatoires. Soyez rassuré, monsieur Carré, nous tiendrons les délais. La loi a été promulguée le 15 juin dernier et le régime, vous le savez, doit entrer en application au 1^{er} janvier 2011. Le 6 septembre, j'ai installé un comité de pilotage pour examiner les textes à adopter, notamment l'ordonnance tendant à mettre en conformité le statut de l'EIRL avec les procédures collectives du livre VI du code de commerce et avec les règles applicables au surendettement des particuliers.

Les travaux avec la chancellerie ont bien avancé puisque les projets d'ordonnance et de textes d'application ont été transmis au Conseil d'État la semaine dernière. Le décret en Conseil d'État devrait pouvoir être publié en décembre prochain. D'autres décrets à caractère technique, relatifs aux tarifs des formalités ou à la détermination du seuil de la valeur des biens déclenchant l'intervention d'un commissaire aux apports, ont été également mis au point et seront publiés avant la fin de l'année. Quant au projet d'ordonnance, il pourrait être examiné par l'assemblée générale du Conseil d'État avant fin novembre et être présenté à l'ordre du jour du conseil des ministres le 1^{er} décembre, avant d'être déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale.

Le délai de six mois assigné au Gouvernement par le Parlement devrait donc être tenu. Il sera ainsi possible à chacun de créer son entreprise individuelle à responsabilité limitée dès le début de 2011.

La cinquième question de M. Carré concernait les filières industrielles et les actions concrètes financées sur les crédits du grand emprunt. J'ai déjà répondu partiellement mais je vais compléter.

Certains programmes d'investissement d'avenir ont un impact direct sur les filières industrielles : 3 milliards d'euros seront consacrés à la création d'instituts de recherche technologique et d'instituts d'excellence en matière d'énergies décarbonée – IRT et IEED –, qui permettront de faire émerger, sur des secteurs industriels bien précis, une douzaine de campus d'innovation technologique ; 2 milliards d'euros sont alloués au secteur aéronautique et spatial ; 1 milliard d'euros sont destinés à financer des projets de démonstrateurs et de plateformes expérimentales dans le domaine de la mobilité durable.

Par ailleurs, sur les 3,5 milliards d'euros visant à soutenir les PME innovantes – dont vous avez parlé, monsieur le rapporteur spécial – et à renforcer les pôles de compétitivité, 1 milliard financent les mesures tirées des États généraux de l'industrie, dont 300 millions d'euros, confiés à Oséo, sont spécifiquement affectés au renforcement des capacités financières des entreprises industrielles et de la compétitivité des filières stratégiques françaises.

Il convient enfin de rappeler que les 35 milliards d'euros de crédits du Grand emprunt ont été ouverts, en février dernier, dans le projet de loi de finances rectificative.

M. Dumont m'a ensuite posé quatre questions précises à propos des crédits consacrés au tourisme, dont certaines recourent celles formulées dans le rapport pour avis préparé par Daniel Fasquelle et présenté par Bernard Reynès.

La question de M. Dumont relative aux moyens d'Atout France et à la convention d'objectifs et de moyens tombe bien : j'ai signé la convention aujourd'hui même et elle sera cosignée par la ministre de l'économie et du ministre du budget. Ce n'est pas arrivé aujourd'hui à cause de votre question, monsieur Dumont – je ne savais pas que vous me la poseriez –, mais parce qu'il fallait le faire et que les choses étaient prêtes. C'est une satisfaction puisque cela signifie que les moyens d'Atout France sont préservés.

En dépit du contexte de réduction générale des dépenses de fonctionnement de l'État, la subvention versée par l'État à l'opérateur, à périmètre constant, progresse de 0,6 % par rapport à 2010 : elle est portée à 34,8 millions d'euros dans le PLF pour 2011.

Une deuxième satisfaction concerne les effectifs. Alors que le cadrage des finances publiques prévoit aussi, vous le savez, une diminution de 1,5 % des effectifs, le nombre des emplois rémunérés par l'opérateur Atout France progresse de 4 % entre 2010 et 2011, tout simplement parce que le Parlement, dans sa grande sagesse, lui a confié des missions complémentaires, notamment la tenue des registres des agents de voyages et l'actualisation des référentiels de classement des hébergements touristiques.

Tous ces éléments sont satisfaisants, dans le contexte de réduction générale que les uns et les autres ont rappelé. Malgré la tension sur les budgets et la stagnation des financements, Atout France a jusqu'à présent maintenu le volume total des partenariats destinés à la promotion de la destination France, tout en augmentant significativement l'effet de levier de ses crédits consacrés à la promotion, la contraction de sa mise de fonds étant compensée, et au-delà, par une augmentation de celles de ses partenaires. Les récentes rencontres organisées par l'agence laissent penser qu'il en sera de même l'année prochaine et que les différentes campagnes prévues seront au niveau de celles des années précédentes.

M. Dumont a estimé que le rapport remis par le comité interministériel d'audit des programmes, le CIAP, n'avait pas été ou avait peu été suivi d'effets. Il faut dire que le comité s'est penché sur le programme 223 postérieurement au débat d'orientation des finances publiques, ce qui ne lui a pas permis d'élaborer des propositions étayées par des méthodologies et des modes de calcul opérationnels et fiables dans le cadre du PLF 2011. Certains indicateurs proposés par les auditeurs seront toutefois présentés dans le cadre des négociations pour 2012, je m'y engage, et intégrés dans le projet annuel de performance que vous

demandez pour 2011, sous réserve de l'accord de la direction du budget. Vous obtiendrez par conséquent pour 2012 ce que vous demandiez pour 2011.

Par ailleurs, la proposition du CIAP visant à rattacher au programme 223 la mesure fiscale de TVA réduite à 5,5 % dans la restauration n'a pas été retenue. Cette mesure, pour 2011, reste rattachée au programme 134, « Développement des entreprises et de l'emploi ». J'aurai l'occasion d'y revenir car cela suscite l'intérêt d'un certain nombre de parlementaires.

Vous avez raison, monsieur Dumont, de vous interroger sur l'objectif d'extension du dispositif des chèques-vacances aux entreprises de moins de cinquante salariés, que nous nous étions fixé dans la loi. Consécutivement à l'adoption d'un amendement dont M. Michel Bouvard, si je ne me trompe, était l'auteur, la même loi prévoit du reste une alternative au cas où cet objectif ne serait pas atteint : d'autres modalités de diffusion des chèques-vacances pourront être envisagées, d'autres opérateurs que l'Agence nationale des chèques-vacances – l'ANCV – pourront être autorisées à en émettre. Mais vous aurez l'occasion d'en rediscuter le moment venu.

Je veux tout de même vous donner quelques informations montrant que le dispositif que nous avons imaginé ensemble commence à produire ses effets.

Vous avez fait allusion, monsieur Dumont, à la signature, en juin dernier, des accords de distribution conclus avec cinq prestataires privés, à laquelle vous avez assisté. Ils vont permettre aux près de 6 millions de salariés des entreprises de moins de cinquante employés, dépourvues de comité d'entreprise, d'accéder à cet avantage social qu'est le chèques-vacances. Le rythme de développement de la diffusion des chèques-vacances s'accélère : en 2009, 35 000 salariés des entreprises de moins de cinquante employés en ont bénéficié ; ils seront 70 000 en 2010 et 150 000 en 2011. Nous n'atteindrons toutefois pas l'objectif fixé, qui était de 500 000 à la fin de 2011, vous l'avez rappelé. Eu égard à la close de revoyure introduite dans la loi, le Parlement devra en délibérer.

La création d'un fonds d'investissement dédié au financement des actifs du tourisme social constitue un sujet majeur. En effet, sur tous nos territoires, nous assistons à la dégradation du parc immobilier du tourisme social, qui a été construit dans les années soixante ou soixante-dix. Lors des rencontres nationales du tourisme d'octobre 2009, vous l'avez rappelé, monsieur Dumont, j'avais annoncé la création d'un fonds d'investissement spécifique, appelé TSI, ou Tourisme social investissement.

Cet instrument a pour objectif d'intervenir en fonds propres dans des sociétés immobilières à créer ou à reprendre, afin de mener des travaux de remise à niveau d'équipements immobiliers du tourisme associatif et familial. La Caisse des dépôts et l'ANCV, dont les excédents sont affectés aux politiques sociales du tourisme, sont les principaux acteurs de ce fonds d'investissement, mais l'intervention d'autres partenaires a été programmée dès le lancement du projet. Les partenaires envisagés sont les acteurs des secteurs financier et assurantiel.

Depuis lors, les échanges entre la Caisse des dépôts et l'ANCV ont permis d'élaborer un schéma d'intervention très précis. Un premier dispositif sera lancé pour une période de cinq ans, à l'issue de laquelle un bilan sera dressé. Un second dispositif, tirant les conséquences de ce bilan, prendra le relais pour cinq années supplémentaires. La Caisse des dépôts et l'ANCV, pendant les cinq premières années, apporteront chacune au fonds TSI 5 millions d'euros par an, soit un total garanti de 50 millions pour toute la période. L'entrée d'autres investisseurs devrait permettre de porter cette somme à 15 millions d'euros par an, soit un total de 75 millions d'euros. Considérant que ces fonds ne constitueront que 30 % de l'apport global des tours de table et que le financement sera complété par emprunt, 1 milliard d'euros environ pourrait être dégagé, sur dix ans, en faveur de la rénovation de l'immobilier du secteur touristique associatif et familial.

Ce projet, soumis au conseil d'administration de l'ANCV –, dans lequel siègent de représentants de tous les syndicats représentatifs –, a reçu son approbation.

TSI ne mobilisera pas pour autant toutes les ressources de l'ANCV. Il est prévu que l'agence affectera simultanément chaque année 3 millions d'euros à son propre dispositif de subvention. Autrement dit, l'action de TSI se conjuguera avec celle de l'ANCV.

Enfin, monsieur Dumont, tout comme d'autres, vous m'avez interrogé à propos du bilan de la baisse de la TVA dans la restauration. Pour ne pas avoir à faire un exposé trop long et fastidieux, j'ai apporté un petit document dressant le bilan d'un an d'application de cette mesure ; il est à votre disposition à la sortie de la salle.

M. le président Jérôme Cahuzac. Veuillez ne pas être trop long, monsieur le secrétaire d'État.

M. Hervé Novelli, *secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation.* Les questions étaient précises et je me dois de l'être tout autant.

Le rapporteur général a suivi cette affaire de très près et a lui aussi reçu ce bilan. Comme il l'a lu, il sait qu'il convient, pour être exact, de retrancher du coût de 3 milliards les 600 millions d'euros d'allègements de charge logiquement supprimés dans le même temps par les pouvoirs publics. Par ailleurs, le contrat d'avenir signé avec neuf organisations professionnelles du secteur ne couvre pas un certain nombre d'établissements bénéficiaires de la baisse de TVA, par exemple les coins restauration des stations services ou des grandes surfaces ; pour être tout à fait complet et avoir une vision claire du respect des engagements par les restaurateurs, il importe par conséquent aussi de soustraire les 400 000 millions d'euros de gains enregistrés par les restaurateurs bénéficiaires de cette baisse sans être parties prenantes de l'accord connu sous le nom de « contrat d'avenir ». Nous arrivons ainsi à une somme de 2 milliards. Regardons alors si les restaurateurs ont tenu leurs engagements.

En matière d'emploi, en une seule année, entre juillet 2009 et juin 2010 – ce sont les derniers chiffres disponibles –, près de 30 000 emplois nets, 29 500 exactement hors intérim, ont été créés, soit une croissance des effectifs de 3,1 %, la plus forte de l'économie française, tous secteurs confondus. Pour être plus précis encore, durant cette même période, dans l'ensemble de l'économie française, l'emploi a stagné ; l'effet TVA a donc été très net, alors que le secteur, au début de la crise économique, à l'automne 2008, avait détruit 14 000 emplois.

En matière sociale, la baisse de la TVA a permis de conclure l'accord le plus important de la profession, le contrat d'avenir, signé le 15 décembre 2009 et applicable depuis le 1^{er} mars 2010. Il se traduit par la redistribution d'1 milliard d'euros par an aux salariés du secteur. Concrètement, en 2010, les salariés de la restauration bénéficieront d'une augmentation moyenne de la grille de salaires de 5 %, soit une hausse moyenne des salaires de 3 %, d'une « prime TVA » de 2 % de leur rémunération annuelle, plafonnée à 500 euros par salarié, de deux jours fériés supplémentaire et de la création d'une mutuelle santé, dont le principe vient d'être acté, le 6 octobre, et qui sera effective dès le 1^{er} janvier 2011. Tout cela a donc bien permis de redistribuer 1 milliard d'euros aux 800 000 salariés de la restauration française. Si certains, d'aventure, pensaient un jour à faire remonter le taux de TVA, ils devraient s'en souvenir, car ces avancées sociales seraient évidemment remises en cause.

Soyons objectifs et transparents, c'est en matière de prix que le contrat d'avenir a été le moins suivi d'effet, puisque moins d'un restaurateur sur deux a respecté l'engagement contenu dans le contrat d'avenir. Néanmoins, un restaurateur sur deux, ce n'est pas totalement négligeable : au cours du premier semestre d'application, la moitié des établissements avaient totalement respecté les engagements du contrat d'avenir, ce qui a abouti à une baisse de 1,4 % des prix au deuxième semestre 2009.

Enfin, en matière d'investissement, quatrième volet du contrat d'avenir, les données disponibles de l'INSEE ne nous permettent pas encore de dresser un bilan consolidé. Il reste que nous avons mis sur pied des outils importants avec les professionnels. Je rappelle qu'une convention a été signée le 15 septembre avec OSEO, afin de bonifier, par l'intermédiaire d'un fonds d'investissement, les prêts visant à moderniser et à mettre aux normes les établissements de restauration commerciale.

Les organisations professionnelles se sont aussi engagées à porter le nombre de maîtres restaurateurs à 3 000 durant la durée d'exécution du contrat d'avenir. Nous avons dépassé le millième titre de maître restaurateur et nous approcherons des 1 500 d'ici à la fin de l'année.

Mme Anne-Marie Idrac, *secrétaire d'État chargée du commerce extérieur*. Monsieur Olivier Carré a posé trois questions au nom de M. Camille de Rocca Serra.

La première, relative à la filière nucléaire, est de savoir si Areva conservera son indépendance et son autonomie. Sans rappeler l'ensemble des dispositions arrêtées au mois de juillet dernier par le Conseil de politique nucléaire, sous l'autorité du Président de la République, je puis indiquer que la réponse est évidemment positive. J'en donnerai deux exemples. Tout d'abord, en amont du cycle de combustion – c'est-à-dire au niveau du combustible – il est prévu que le partenariat entre EDF et Areva permette de sécuriser sur le long terme son approvisionnement, sans que ce partenariat ait pour autant vocation à être exclusif pour aucune des deux parties. Pour ce qui est de l'exportation de centrales nucléaires, il est prévu qu'EDF et Areva mettent en place une organisation plaçant EDF en position de chef de file de la filière, capable de jouer un rôle d'architecte ensemblier, lorsque le client le demande. Areva pourra en revanche s'appuyer sur d'autres partenariats lorsque la présence d'EDF ne sera pas souhaitée ou nécessaire. À l'occasion des discussions en cours sur le partenariat stratégique sera étudiée l'opportunité du type de participation d'EDF au capital d'Areva. Si une telle décision est prise, elle ne devra aucunement affecter les relations des groupes avec leurs autres partenaires et clients.

En réponse à une deuxième question, relative à l'EPR, je précise que nous soutenons GDF-Suez, comme nous l'avons fait par exemple, en notre qualité d'actionnaire, pour la remarquable opération de rapprochement de cette entreprise avec International Power et pour le projet de nucléaire en Jordanie, que nous soutenons notamment pour la recherche de financements innovants.

Quant à la construction d'un ATMEA sur notre territoire, je rappelle que la priorité consiste aujourd'hui à procéder à la certification de ce réacteur – processus dans lequel EDF jouera un rôle de pilotage et de soutien – et à réaliser les deux EPR prévus, dont l'un est en construction et l'autre en projet.

Pour ce qui est de La Poste, il est prévu que l'État participe pour 1,2 milliard d'euros et la Caisse des dépôts et consignations pour 1,7 milliard à l'augmentation de capital de 2,7 milliards d'euros. Ces moyens nouveaux ont pour objectif de permettre au groupe de financer son plan d'affaires, avec pour objectif de devenir le numéro 1 du colis express en Europe.

Les formalités à achever pour cette augmentation de capital sont les suivantes. Il nous faut tout d'abord recueillir l'avis de la Commission des participations et des transferts sur la conformité des conditions d'ensemble de cette opération avec les intérêts patrimoniaux de l'État. Ce dernier et la Caisse des dépôts et consignations doivent ensuite engager avec la Commission européenne des échanges – qui dureront probablement plusieurs semaines – afin de lever tous les doutes sur le fait que ces investissements sont avisés. Une fois finalisée la documentation juridique de cette opération, l'État et la Caisse s'engageront irrévocablement avant la fin de l'année – sous réserve du moins que les échanges avec la Commission européenne soient bien achevés à cette date – à souscrire l'intégralité de l'augmentation de capital de 2,7 milliards d'euros.

Les libérations du capital sur cette base seront progressives au fur et à mesure du développement du groupe La Poste et devraient s'étaler sur les prochaines années. Le calendrier sera établi en fonction des besoins de financement effectifs. Cette progressivité contribue à faire de cet investissement de l'État et de la Caisse des dépôts un investissement avisé. Les ressources du Compte d'affectation spéciale *Participations financières de l'État* permettront de faire face à cette première tranche de libérations, qui interviendra à l'extrême fin de 2010 ou au tout début de 2011.

Monsieur Jean-Claude Mathis, je vous remercie d'avoir salué l'évolution de la Banque de France que nous mettons en œuvre. Nous avons suivi ses préconisations, réitérées depuis plusieurs années, ainsi que celles de la Cour des comptes, et respecté les dispositions communautaires qui auraient dû nous empêcher depuis longtemps de sous-facturer chroniquement les services rendus par la Banque de France à l'État.

Pour ce qui est du transfert de l'INSEE à Metz, je vous confirme que la volonté politique est bien réelle et qu'elle se double d'une volonté pratique. Nous butons aujourd'hui sur une question immobilière, faute d'accord avec la ville de Metz sur le choix des bâtiments. Ceux-ci devraient être les plus adaptés au service rendu et au travail du personnel, être bien desservis par les transports publics et présenter les aménagements nécessaires à l'exercice des missions de l'INSEE.

La solution actuellement retenue par la direction de l'INSEE et par le ministère est la rénovation d'un bâtiment qui abrite la direction régionale de la SNCF, laquelle doit déménager. Je puis garantir personnellement que ce bâtiment, de bonne qualité et bien situé, correspond aux caractéristiques que je viens d'évoquer. La mairie de Metz a exprimé une préférence pour un autre site, composé d'un ensemble de trois bâtiments, qui ne nous semble pas convenir car il est trop petit et sa configuration même fait qu'on n'y travaillerait pas bien. Cette solution serait en outre plus chère de 75 % que celle que propose la SNCF. Mme Christine Lagarde a récemment indiqué dans une lettre au maire de Metz que l'acquisition du site de la SNCF aurait lieu dans les prochaines semaines, à moins qu'une proposition revue de la mairie ne puisse entrer valablement en compétition avec ce site. La situation est donc loin d'être enlisée et des avancées sont à prévoir très prochainement.

Madame Laure de La Raudière, vous avez évoqué, sur la base des documents budgétaires, une augmentation de 4,3 milliards d'euros de l'imposition sur les entreprises. Il convient de rappeler que ce chiffre correspond pour moitié – soit pour 2,1 milliards d'euros – à des mesures concernant les banques et assurances, qui sont tout à fait capables de supporter cette charge. Le montant évoqué inclut en outre la suppression de 300 millions d'euros d'aides liées aux plateaux-repas. Je rappelle par ailleurs que la réforme de la taxe professionnelle représente un allègement de 4,8 milliards d'euros nets pour les entreprises. Je rappelle également, puisque vous avez évoqué les entreprises innovantes, que le crédit d'impôt recherche, consolidé par les débats que vous avez tenus voici

quelques heures, bénéficie à hauteur de 800 millions d'euros aux PME. Les pôles de compétitivité sont en outre dotés de 200 millions d'euros au titre de la mission « Recherche » et Oséo innovation de 285 millions d'euros pour cette même mission, tandis que 6,5 milliards d'euros seront mobilisés pour les filières et les PME au titre des dépenses d'avenir.

J'en viens aux dispositifs Cap et Cap +, en me limitant à cette échelle domestique. De fait, nous avons demandé à la Commission européenne de pouvoir reconduire en 2011 le bénéfice de Cap Export, comme l'ont également fait huit autres pays de l'Union européenne.

Cap + a coûté environ 40 millions d'euros et affiche une très forte sinistralité – trois fois supérieure aux primes –, ce qui nous a conduits à nous interroger sur la tarification et sur le risque d'une moindre vigilance des entreprises à l'égard des clients du fait de la garantie publique apportée par le dispositif. Il n'est donc pas proposé de le prolonger. Cap, en revanche, sera prolongé, étant entendu par ailleurs que la probabilité de sa mise en jeu est relativement limitée.

Parallèlement, les assureurs crédit structurent de nouvelles offres et affirment qu'ils auront la capacité de reprendre des risques couverts par Cap et Cap + pendant la période de la crise, sans toutefois préciser encore selon quelles modalités. Nous y veillons.

Vous avez par ailleurs évoqué une optimisation des moyens de l'Agence française pour les investissements internationaux – l'AFII – et d'Ubifrance. Je rappelle que, si l'AFII est chargée de promouvoir la France auprès des investisseurs étrangers et de les attirer, Ubifrance assure, quant à elle, la promotion des entreprises françaises à l'extérieur. Bien que, dans certains pays, comme en Allemagne, un même organisme s'acquitte des deux missions, nous n'avons pas l'intention de fusionner les deux organismes, notamment parce que la réforme d'Ubifrance, évoquée par M. Bacquet et M. Dassault, doit être consolidée jusqu'en 2012. Nous n'en travaillons pas moins à cette « optimisation des moyens », en recourant notamment au partage des locaux à Paris. À l'étranger, la représentation de l'AFII, dont Mme Lagarde et moi-même décidons, est le plus souvent confiée, dans les mêmes locaux, à des agents des services économiques auprès des ambassades.

Monsieur François Loos, nous n'employons guère le terme de « guerre des monnaies », car nous souhaitons au contraire lutter contre l'évaluation compétitive et toutes les formes de compétitivité qui pourraient résulter de l'évolution de la monnaie, comme cela a d'ailleurs été décidé lors de la récente réunion en Corée du G 20 Finances. Les taux de change ne doivent pas être instrumentalisés pour augmenter artificiellement la compétitivité d'un pays.

Pour ce qui est de l'impact de l'évolution de l'euro sur le solde de la balance commerciale, nous avons observé dans les six premiers mois une dégradation, liée en particulier à la facture énergétique et aux importations,

exprimées en dollars. Malgré les progrès des exportations, que vous avez bien voulu saluer, l'impact ne se laisse pas encore percevoir.

Au-delà des conjectures selon lesquelles l'évolution de l'euro pourrait avoir un impact favorable sur la croissance, comme on l'a vu ces derniers mois, le phénomène le plus dangereux est la volatilité des changes, qui ne permet ni aux investisseurs, ni aux acteurs du commerce international, de faire des prévisions économiquement saines. C'est la raison pour laquelle le Président de la République a inscrit la réforme du système monétaire parmi les priorités de la présidence française du G 20, qui débutera à la mi-novembre. Il s'agit de lutter contre la vulnérabilité qu'engendre la volatilité des flux de capitaux, en particulier pour les pays émergents, et contre les problèmes qui pourraient résulter de l'insuffisance d'actifs de réserve sûrs. Nous souhaitons donc une coordination des politiques des différents pays.

L'accord commercial entre la Commission européenne et la Corée, dont la France a soutenu la conclusion après avoir été très active dans sa négociation, est bon pour notre pays. Il ouvre de nouveaux marchés, non seulement pour le secteur agricole et agroalimentaire, où ce sera le cas très rapidement, mais aussi pour l'ensemble de nos industriels. Nous sommes parvenus à mettre en place des sauvegardes exemplaires pour le cas où, dans le secteur automobile notamment, nous serions confrontés à une augmentation trop forte des importations. La France était en outre particulièrement préoccupée par la situation du cinéma et a réussi à maintenir hors du champ de la négociation, au nom de la diversité culturelle, les questions liées à la production cinématographique et télévisuelle.

Avec le Mercosur, les négociations, interrompues depuis 2002 – époque où il avait été jugé que le cycle de Doha pourrait rendre moins intéressantes des négociations bilatérales – ont été relancées sous la présidence espagnole. Nous souhaitons bien évidemment que l'accord soit équilibré, alors même qu'il n'est pas très facile de faire converger de part et d'autre intérêts industriels et agricoles. Une deuxième session de négociation a eu lieu ces derniers jours à Bruxelles. Les sujets les plus difficiles – les tarifs, liés à des intérêts offensifs en matière de stratégies industrielles, et les contingents agricoles, notamment pour le bœuf, qui ont une importance cruciale pour garantir nos intérêts défensifs dans ce domaine – n'ont pas encore été abordés. D'autres sujets très importants pour la France sont, outre la question du bœuf, l'éthanol, l'accès aux marchés publics et la protection de la propriété intellectuelle, notamment pour les indications géographiques.

Pour ce qui concerne les délocalisations, je ne dispose pas d'analyse globale. Cependant, une analyse des conséquences des délocalisations et des investissements étrangers en France que j'ai fait réaliser voici quelques mois par le Conseil d'analyse économique semble montrer que deux tiers des délocalisations résultent du souhait ou du besoin des entreprises de se rapprocher de leurs marchés, tandis que les entreprises qui investissent à l'étranger sont le plus souvent des entreprises particulièrement performantes en termes de valeur ajoutée.

Monsieur Bacquet, je vous trouve bien sévère avec la Coface...

M. Jean-Paul Bacquet, *rapporteur pour avis*. Je n'ai fait que rapporter ce que disent les entrepreneurs...

Mme Anne-Marie Idrac, *secrétaire d'État chargée du commerce extérieur*. ...dont la gestion est tout à fait étanche. La confusion est fréquente entre ce qui relève de l'activité d'assureur crédit domestique qu'elle exerce en concurrence avec d'autres, qui représente 95 % de son activité, et les 5 % correspondant à son action, pour le compte de l'État dans le cadre des différentes procédures à l'exportation qui font l'objet d'une garantie publique et d'engagements budgétaires. Durant la crise, Mme Lagarde et moi-même avons tenu à mener une politique très proactive et contracyclique, propre à éviter que certains marchés ne soient perdus pour des raisons de financement. Ainsi, nous n'aurions pas pu soutenir et accompagner aussi fortement l'activité exportatrice d'Airbus sans les systèmes de financement que nous avons mis en place *via* la Coface. Il en va de même pour certaines PME – j'ai personnellement le souvenir de l'aide que nous avons apportée à des entreprises pour mener des projets en Ouzbékistan ou au Turkménistan.

Nous avons également développé, notamment depuis la crise, l'activité d'assurance prospection de la Coface, qui suit aujourd'hui 7 000 dossiers de ce type. Les circuits de commercialisation ont été rénovés et j'ai notamment souhaité qu'ils passent de plus en plus par les banques. Le taux des primes a été abaissé de 3 % à 2 % et un système de réponse beaucoup plus rapide a été mis en place. Il a en outre décidé que la Coface devait intervenir spécifiquement pour les entreprises innovantes, avec un système de primes facilité et une quotité majorée.

La Coface doit être une compagnie d'assurance et ses concurrents, notamment allemands ou hollandais, seraient fondés à s'interroger si les procédures d'assurance-crédit étaient gérées pour le compte de l'État par une entité d'une autre nature. Nous renégocions du reste la convention financière entre la Coface et l'État, qui se traduira par une réduction de la rémunération de la Coface. Celle-ci n'en doit pas moins faire preuve, comme tout organisme public, de plus de transparence et de réactivité. Vos questions sont une invitation à œuvrer en ce sens.

Pour ce qui est des primo-exportateurs, nous nous sommes réjouis, avec Ubifrance et les chambres de commerce – sur lesquelles M Loos s'est interrogé – de voir augmenter le nombre d'entreprises accompagnées par l'Équipe de France, qui sont désormais près de 20 000, chiffre qui était l'objectif pour 2011, ainsi que le nombre d'entreprises exportatrices. La courbe, qui était en baisse depuis 2002, a commencé à se redresser en 2009, avec une augmentation du nombre de primo-exportateurs, notamment de ceux qui sont identifiés par les chambres de commerce.

J'ai demandé à l'Équipe de France de se consacrer à ce que les entreprises accompagnées à l'étranger deviennent exportatrices et à ce que les

entreprises primo-exportatrices deviennent fidèlement exportatrices. Nous travaillons actuellement, avec Ubifrance et les autres acteurs aux moyens d'assurer cet ancrage de l'exportation dans la durée – au moyen par exemple du fichier des douanes ou d'enquêtes *ad hoc*. Cette démarche s'inscrit dans la foulée des bons résultats obtenus en termes d'accompagnement et de nombre d'entreprises exportatrices.

La relation entre innovation et exportation, évoquée également par M. Olivier Dassault, est bien connue et une entreprise innovante a dix fois plus d'occurrences d'exportations qu'une entreprise qui n'innove pas. Nous avons dédié des dispositifs spécifiques et encore plus incitatifs de la Coface à l'accompagnement des entreprises innovantes. Il en va de même de l'ensemble des dispositifs d'Ubifrance. Je tiens à signaler que, pour les pôles de compétitivité, nous avons demandé à la Direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services – la DGCIS – de mettre en place des financements spécifiques pour aider les pôles de compétitivité français à s'internationaliser et à conclure des conventions avec des pays étrangers, notamment avec des clusters de pays tiers, par exemple en Allemagne, en Suède, en Italie, en Espagne, aux États-Unis, au Japon, en Israël et en Tunisie. J'ai moi-même participé à plusieurs de ces opérations, qui manifestent qu'il existe une « marque France » des pôles de compétitivité et que les partenariats conclus à cette occasion sont dynamiques et intéressants. En outre, dans l'internationalisation des pôles de compétitivité, nous avons accepté, depuis le septième appel à projets du Fonds unique interministériel – le FUI –, que des entreprises étrangères puissent être associées aux projets de recherche et développement des pôles. Cela va de pair avec un engagement précis et sérieux en matière de protection de la propriété industrielle.

Monsieur Olivier Dassault, l'Allemagne est en effet, avec sa balance structurellement excédentaire, un cas unique en Europe. Lorsqu'il occupait les fonctions que j'occupe aujourd'hui après Christine Lagarde, M. Loos disait souvent que la bataille se gagne à l'intérieur. Sans énumérer toutes les raisons pour lesquelles l'Allemagne diffère de la France, je rappellerai d'abord le différentiel de compétitivité qui s'est accru depuis le début des années 2000. Un autre bloc de raisons est lié à la structure de l'appareil industriel. On peut notamment citer à ce propos la taille des entreprises, les entreprises à taille intermédiaire étant encore peu nombreuses en France, en particulier tant que les États généraux de l'industrie n'ont pas produit tout leur impact. On peut aussi citer la spécialisation industrielle, la France ayant pour champions en ce domaine l'agroalimentaire, la pharmacie et les biens d'équipement et d'infrastructure – des transports à l'accompagnement durable –, tandis que l'Allemagne est mieux positionnée sur les biens industriels dont les pays émergents ont grand besoin au stade actuel de leur développement.

Plus spécifiquement, l'Allemagne a commencé avant la France son effort de réorientation vers les pays extérieurs à l'Union européenne. On considère généralement que la différence d'orientation géographique entre la France et l'Allemagne explique un peu moins d'un cinquième du différentiel de croissance

des exportations entre les deux pays depuis 2000. Alors que 60 % des exportations françaises sont aujourd'hui destinées à l'Union européenne, la politique que j'impulse tend à ce que 60 % des exportations de notre pays se fassent désormais dans des pays extérieurs à l'Union européenne.

La comparaison entre la France et l'Allemagne est très complexe et nous souhaitons améliorer les axes de cohérence en termes tant de politiques industrielles que de rapprochement de nos systèmes de compétitivité, fiscalité comprise.

J'ajoute pour finir qu'il est très important de protéger les entreprises par des règles de l'OCDE qui s'appliquent à tous, concernant aussi bien la lutte contre la corruption que le financement des exportations. Nous souhaitons plutôt consolider le *level playing field* que remédier à d'éventuelles imperfections telles que celles que vous avez évoquées.

M. le président Patrick Ollier. Je vous remercie : les précisions que vous avez apportées d'avance éviteront quelques redondances dans les questions.

M. Jean-Pierre Nicolas. Dans un cadre budgétaire nécessairement contraint, l'exercice consistant à doter la mission « économie » de crédits suffisants pour conforter notre socle économique s'avérait délicat mais, pourtant, indispensable.

À l'évidence les enjeux ont été mesurés et intégrés puisque, globalement, les crédits de la mission *économie* sont en augmentation : 2,06 milliards d'euros contre 1,93 milliard en 2010.

On peut certes objecter que les crédits diminueront ensuite pour 2012 et 2013 mais cette diminution trouve son explication dans la modification des périmètres d'action, des changements structurels et des efforts d'efficience des opérateurs de l'État dans le soutien aux entreprises, dont le développement et la compétitivité constituent des enjeux majeurs pour la croissance et pour l'emploi.

Ce budget décline donc logiquement les lois adoptées par le Parlement : il est en cohérence avec notre action législative.

Globalement, la mission *économie* est composée de quatre programmes, eux-mêmes déclinés en plusieurs actions. Je voudrais, m'attachant à quelques points particuliers, formuler une remarque et poser deux questions.

On constate que les crédits dévolus au programme « statistiques et études économiques » et au programme « stratégie économique et fiscale » augmentent, alors que ceux dédiés au développement des entreprises et de l'emploi et au tourisme diminuent.

N'était-il pas plus efficient d'allouer des crédits à des actions opérationnelles plutôt qu'à la réalisation d'études ? Aussi, pouvez-vous nous

préciser les fondements de la ventilation des crédits de la mission *économie* entre ces quatre programmes ?

Il convient néanmoins de constater que ce budget est résolument tourné vers nos entreprises, en particulier nos PME, de façon à être en cohérence avec les nécessités de notre économie, dans laquelle les PME représentent plus de 98% du champ d'action « industrie, commerce et services ».

La première action du programme « développement des entreprises et de l'emploi » agit sur leur environnement économique, réglementaire, social et financier, afin de favoriser et de soutenir leur développement, leur pérennité et l'amélioration de leur compétitivité, notamment dans le domaine industriel.

À eux seuls, le soutien et l'accompagnement à la création d'entreprises bénéficient de 25,1 millions d'euros, avec l'appui d'opérateurs bien connus, tels que les chambres des métiers, les chambres de commerce et les centres de formation des apprentis.

J'avais, moi aussi, une question sur le FISAC mais vous y avez déjà répondu, Monsieur le secrétaire d'État, s'agissant d'un arbitrage budgétaire destiné à privilégier les actions locales aux actions nationales.

Deux dispositifs méritent une attention spéciale : le renforcement des missions d'Oséo, en particulier en matière de garantie. L'action de cet organisme fut essentielle au moment de la crise. Les financements et les garanties qu'il accorde renforcent l'efficacité du financement des PME, à tout moment de leur vie.

Oséo intervient soit en cofinçant les PME, à côté des établissements financiers, soit en octroyant des garanties auprès des banques dans le cadre de la gestion des fonds de garantie. Ceux-ci sont abondés et l'ensemble des crédits intégrant les ressources intérieures d'Oséo permettra de garantir 5,7 milliards de prêts.

L'aide aux entreprises à l'international s'appuie sur un renforcement d'Ubifrance. Il est fondamental de disposer ainsi d'un outil aidant nos entreprises à s'implanter à l'étranger et à conquérir des marchés. Afin de rationaliser et de centraliser l'aide aux entreprises à l'international au sein d'un même opérateur, le Gouvernement transfère les missions économiques à Ubifrance. Ce mouvement, déjà bien engagé, doit se poursuivre jusqu'au début de 2012. C'est essentiel pour combler notre déficit, par exemple, vis-à-vis de l'Allemagne qui, avec 300 000 entreprises exportatrices, a conquis 8,9% du marché mondial, alors que nous n'en détenons que 3,7%, avec 100 000 entreprises. En doublant seulement le nombre de ces entreprises, la marge de progression de nos parts de marché serait conséquente : c'est tout l'enjeu de la mission d'Ubifrance, qui bénéficie, pour 2011, de pratiquement 78 millions d'euros.

Je voudrais rapidement évoquer le budget consacré au tourisme. Nous nous réjouissons que l'action d'Atout-France soit mise au centre de nos préoccupations et que cet organisme bénéficie ainsi de 34,8 millions d'euros.

La question du développement des télécommunications, des postes et de l'information a déjà été remarquablement traitée par notre collègue Alfred Trassy-Paillogues.

En conclusion, j'ai plaisir à souligner qu'après un plan de relance dont on mesure chaque jour la pertinence pour minimiser les effets de la crise économique et financière, le projet du Gouvernement pour la mission « économie » met résolument l'accent, en dépit des contraintes, sur l'indispensable développement économique de notre pays. Il est conçu pour mettre en place un environnement favorable à la compétitivité des entreprises, avec un volet international que j'ai plaisir à souligner et qui doit apporter une contribution significative à la promotion de notre territoire, donc de notre économie et de notre emploi. C'est un projet sous-tendu par la détermination et par la responsabilité. Le groupe UMP s'en félicite.

Mme Corinne Erhel. La baisse globale des dotations soulève plusieurs questions de notre part.

Le statut de l'auto-entrepreneur suscite de fortes interrogations. Vous avez produit un bilan statistique, qui a été examiné en Commission des affaires économiques, mais nous devons nous préoccuper des effets pervers et collatéraux de ce statut, soulignés à maintes reprises, notamment par les chambres de métiers et les organisations professionnelles.

Concernant la régulation des communications électroniques et des postes, le document budgétaire mentionne le déploiement du très haut débit. Il s'agit d'un enjeu majeur, sociétal, d'aménagement du territoire et industriel, pour lequel l'État et les collectivités publiques partagent d'importantes responsabilités. Les 2 milliards d'euros provenant du grand emprunt vont certes alimenter le fonds d'aménagement numérique mais aucun autre canal de financement n'est envisagé. Or le coût du déploiement du très haut débit en France est estimé à 27 milliards d'euros par l'ARCEP. Quelles mesures de financement complémentaire prévoyez-vous pour abonder le fonds d'aménagement numérique ? Sans cela, le service ne sera pas accessible à tous dans des délais raisonnables et sur l'ensemble du territoire, qui ne comprend pas que des zones urbaines.

Jean-Paul Bacquet l'a dit, nous devons conserver en France une forte capacité de recherche et d'innovation, non seulement dans les technologies de l'information et de la communication mais aussi dans toutes les filières stratégiques : c'est un enjeu vital.

Dans le secteur du tourisme, on peut regretter qu'en période de crise, avec un accroissement continu de la précarité, vous n'ayez pas décidé de réaliser un effort plus important pour développer le tourisme social. Je reprendrai aussi les

interrogations de notre collègue Jean-Louis Dumont quant à l'impact de la baisse de la TVA dans le secteur de la restauration sur l'évolution des prix, sur le niveau d'investissement et, ce qui est très attendu, sur la création d'emplois. Le coût de la mesure était estimé à 3 milliards d'euros, vous nous avez indiqué qu'il était plutôt de 2 milliards, ce qui n'est tout de même pas négligeable en période de restrictions budgétaires... C'est une question d'efficacité de la dépense publique : les résultats doivent donc être au rendez-vous.

Enfin, vous n'avez pas répondu à la question de Jean Gaubert sur l'action de groupe. Nous attendons, depuis de nombreuses années, qu'on légifère enfin sur ce sujet d'importance. Les promesses qu'avait faites M. Luc Chatel dans les débats sur le développement de la concurrence au profit des consommateurs et sur la loi de modernisation de l'économie (LME) seront-elles tenues ?

M. Michel Bouvard. Dans le secteur du tourisme, une question se pose concernant Atout-France. Les moyens octroyés à la direction d'étude et d'aménagement touristique de la montagne provenaient jusqu'à maintenant de plusieurs ministères, qui éprouvent de plus en plus de difficultés à mettre des personnels à disposition, ce qui remet en cause la transversalité des actions de cet organisme. Que peut-on faire pour y remédier ?

Concernant le financement de l'investissement au capital de La Poste, la montée de la part de l'État doit se faire en parallèle avec celle de la Caisse des Dépôts et Consignations. Si des versements interviennent avant la fin de l'année, peut-on utiliser une partie des 300 millions de réserves cumulées au cours des dernières années ? Il serait souhaitable que nous connaissions le plus tôt possible le calendrier de ces versements. Plusieurs opérations sont prévues pour 2011 dans le compte de privatisations : une participation financière de l'État pour 890 millions ; une intervention de La Poste à hauteur de 1,2 milliard, 165 millions d'augmentation de la SFTRF. Il faut prévoir aussi une tranche pour le fonds stratégique d'investissement et l'augmentation de capital des banques régionales et de développement. Dans ces conditions, tout ne peut être inscrit en 2011 et il est donc impératif d'arrêter un calendrier.

Mme Geneviève Fioraso. La situation économique de notre pays est préoccupante. Nous avons le taux de chômage le plus élevé d'Europe pour les moins de 25 ans et les demandeurs d'emploi de longue durée de plus de 50 ans. Nous connaissons aussi une baisse significative du nombre d'emplois industriels, une croissance insuffisante des PMI et des PME, trop petites par rapport à celles de pays voisins tels que l'Allemagne et l'Italie, des contre-performances à l'export, un décrochage en matière d'innovation, notre pays se situant loin derrière les pays scandinaves, l'Allemagne, l'Italie, l'Autriche, le Japon, les Etats-Unis, la Corée du Sud, Singapour. Dans le domaine de la recherche, nous sommes passés de la 7^{ème} à la 14^{ème} place en quinze ans. Or on connaît les liens étroits qui existent entre le dynamisme de la recherche et de l'innovation, le nombre d'entreprises de taille intermédiaire (ETI), la compétitivité de l'industrie et les résultats à l'exportation.

Personne ne peut, bien sûr, se réjouir de ce contexte national assez dévastateur. Mais le projet de budget de la mission « économie » pour 2011 offre peu de pistes de progrès.

Le budget des aides à l'innovation d'Oséo, très apprécié des entreprises et bien utilisé par les PMI et PME dans le cadre des pôles de compétitivité, a été réduit de 10 millions d'euros. Un rétablissement au moins au niveau de 2010 constituerait un message fort en direction des PMI et PME susceptibles d'exporter davantage. L'envisagez-vous ?

Dans le secteur de l'énergie, l'un des rares qui soient encore, dans notre pays, performants à l'export, comment ne pas déplorer - comme le fait d'ailleurs M. François Roussely dans son rapport - à la fois le désordre, la cacophonie et l'inadéquation de l'offre des acteurs de la filière à l'exportation, qui explique en partie l'échec d'Abu Dhabi et notre manque de compétitivité. Quelles mesures figurent dans le budget pour 2011 afin d'améliorer la cohérence et l'adéquation de notre offre industrielle dans ce secteur essentiel pour l'exportation ?

Le photovoltaïque constitue un véritable gâchis. Il existe de nombreuses aides publiques pour la recherche, pour le rachat de l'électricité et pour la vente de panneaux, à plus de 90 %, chinois.

Les crédits du FISAC se réduisent mais les délais d'attribution de ses aides s'allongent, atteignant jusqu'à deux ans et obligeant les collectivités locales à accorder des avances relais. Or on connaît l'importance de la contribution de l'artisanat et du commerce au lien social, comme à l'économie en général. Bientôt, nous ne serons plus qu'une destination touristique pour les asiatiques...

M. Daniel Fasquelle, *rapporteur pour avis de la Commission des affaires économiques pour le tourisme*. Je me soucie beaucoup de l'avenir de l'hébergement touristique, en particulier de l'hôtellerie indépendante française, confrontée aux problèmes posés par les mises aux normes de ses locaux. Or nous avons absolument besoin de ce réseau pour conserver notre capacité d'attraction et d'accueil des touristes étrangers. Vous avez, Monsieur le secrétaire d'Etat, prononcé lundi dernier un discours encourageant à ce sujet. J'aimerais que vous y reveniez.

La réponse que vous avez apportée à notre collègue Jean-Louis Dumont concernant la situation d'Atout-France ne nous satisfait pas complètement. Nous avons, l'année dernière, pour la création de cet organisme, fruit de la fusion d'DIT France et de la Maison de la France, voté un budget qui additionnait ceux des deux structures ainsi rassemblées alors qu'Atout-France devait remplir des missions supplémentaires. Il a donc fallu ajouter 1,3 millions d'euros en cours d'exercice. Or, vous nous présentez cette année le même budget que l'année dernière. Devrons-nous procéder à la même opération financière au cours de l'année 2011 ?

Vous avez heureusement préservé les moyens de la promotion touristique à l'étranger. Mais il existe des marchés émergents, comme celui de la Chine et d'autres. Ne faut-il pas envisager d'augmenter ces moyens ? Nous traversons certes une période de disette budgétaire mais il faudrait calculer ce que chaque euro investi dans Destination-France peut rapporter à l'économie nationale.

M. Robert Lecou. L'agriculture a pour première mission d'assurer notre autosuffisance alimentaire. Mais elle sert aussi à entretenir nos espaces, donc à maintenir l'attrait touristique de notre pays. Socle fondamental du secteur agro-alimentaire, elle contribue fortement à notre commerce extérieur. Or notre rapporteur spécial fait état d'un net repli des exportations agricoles, avec une chute de plus de 11 % et un recul du solde positif des échanges. Quel jugement portez-vous, Madame la secrétaire d'État, sur ce constat : n'est-il que conjoncturel ou résulte-t-il d'une concurrence plus performante des autres pays exportateurs de produits agricoles, dessinant ainsi une nouvelle tendance ?

M. Hervé Novelli, *secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation.* Je réponds d'abord aux questions de M. Alfred Trassy-Paillogues sur les télécommunications.

L'ARCEP, dont il fait siennes les conclusions, avait recommandé que les opérateurs fassent figurer sur leurs factures les sommes dues en cas de résiliation. L'argument du coût ne saurait être balayé d'un revers de la main car l'impression des sommes correspondantes sur les factures pourrait entraîner des coûts élevés de modification des logiciels de facturation. Mais je partage votre souci de la bonne information des consommateurs. C'est pourquoi, après de nombreux échanges avec la Fédération française des opérateurs de télécommunications, j'ai souhaité que ceux-ci s'engagent à un certain nombre d'avancées, notamment à mettre à la disposition des consommateurs, sur leur site Internet, un outil pratique permettant d'estimer le montant du forfait restant dû en cas de résiliation anticipée, ce qu'ils ont fait le 23 septembre dernier. Cela me paraît une bonne solution, y compris pour le coût à la charge de l'opérateur. Les effets de cet engagement vont être évalués. Si l'information des consommateurs n'est pas totale, nous envisagerons de mettre en œuvre les recommandations de l'ARCEP.

Vous m'avez interrogé sur le passage à 12 mois de la durée maximale d'engagement, qui est aujourd'hui de 24 mois. C'est une formule envisageable. Mais il faut rappeler que la durée des périodes contractuelles d'engagement est la contrepartie du subventionnement des téléphones mobiles, qui permet de proposer des tarifs d'abonnement plus bas. Limiter à 12 mois la durée d'engagement du client entraînerait donc un risque de hausse des prix. Le consommateur doit pouvoir choisir entre plusieurs durées d'engagement. Depuis la loi du 3 janvier 2008, pour toute offre de 24 mois, il existe une offre de 12 mois équivalente. Le 23 septembre dernier, la Fédération française des opérateurs a également accepté

de proposer au moins une offre sans engagement, et que tout consommateur qui, au terme de son engagement, souhaite migrer vers une autre offre de son choix dans le catalogue de son opérateur, ait toujours la possibilité de le faire sans devoir acquérir un autre terminal.

Vous avez ensuite évoqué l'offre de *quadruple play* en demandant comment pourrait lui être étendu le verrouillage, aujourd'hui limité aux téléphones portables, et quelles en seraient les conséquences. Le couplage des offres de téléphonie mobile et d'accès à Internet peut comporter des effets positifs de réduction des coûts et de facilité d'usage. Mais il comporte aussi, s'il est trop rigide, le risque de réduire la fluidité du marché. L'ARCEP et l'Autorité de la concurrence s'accordent sur cette analyse. La première a formulé des recommandations pour éviter que le couplage des offres soit trop rigide. La deuxième a ouvert une enquête pour vérifier la conformité des offres aux règles de la concurrence. Nous portons donc une attention particulière à ce dossier afin que la fluidité du marché ne se trouve pas mise en danger.

Le verrouillage des terminaux par les opérateurs leur permet de s'assurer que leurs appareils ne peuvent être utilisés que pour leur réseau, donc de se prémunir contre des comportements frauduleux. Mais la contrainte du déverrouillage représente un coût de sortie pour les abonnés. C'est encore le 23 septembre dernier que les opérateurs de télécommunications se sont engagés à assurer la gratuité de déverrouillage des téléphones mobiles au bout de trois mois, contre six mois auparavant : c'est un progrès sensible. Faut-il aller plus loin ? Rien ne l'interdit mais attendons de mesurer les incidences de l'engagement que viennent de prendre les opérateurs. Le bilan pourra en être fait après un an à compter de sa mise en œuvre.

Pourquoi ne pas envisager, lors de la signature du contrat, d'imposer une distinction entre le prix du forfait et celui du terminal ? Aujourd'hui, les terminaux peuvent aussi être achetés nus, c'est-à-dire sans forfait. Les marges pouvant varier entre la vente sans forfait et la vente avec forfait, deux prix pourraient coexister pour le même terminal. La proposition évoquée par M. Alfred Trassy-Paillogues aurait probablement pour conséquence de distinguer le remboursement de la subvention du terminal et le paiement du forfait, ce qui n'aurait d'intérêt que pour favoriser une baisse du prix de celui-ci. Les opérateurs pourraient toutefois maintenir le niveau actuel des forfaits et y ajouter le remboursement des terminaux, ce qui provoquerait une hausse des prix. Nous allons néanmoins expertiser cette idée et les conditions de son éventuelle mise en œuvre.

Vous vous êtes enfin interrogé sur le rôle des distributeurs dans l'équilibrage des parts du marché de la téléphonie mobile. Les forfaits de télécommunications sont aujourd'hui distribués par des réseaux classiques, ceux de la grande distribution, par des réseaux spécialisés comme *Phone House*, et par des réseaux propres aux opérateurs. Mes services n'ont pas, à ce jour, été alertés par des distorsions de concurrence ou par des comportements répréhensibles dus à la vente de

forfaits par le secteur de la grande distribution. Des questions demeurent toutefois concernant les agissements de certains vendeurs. Je rappelle qu'un vendeur peut toujours promouvoir un produit de préférence à un autre, sous réserve de ne pas commettre un refus de vente et de ne pas tromper le consommateur. C'est pourquoi, des vendeurs de la grande distribution peuvent mettre en avant les forfaits proposés par leurs enseignes, ce que nous constatons actuellement.

J'en viens aux questions de M. Jean Gaubert sur la consommation. Il s'est interrogé sur le nouveau périmètre de la DGCCRF et sur la mise en place de la réforme territoriale de l'État, les missions de la direction étant exercées au niveau régional par les directions régionales des entreprises, de la consommation, du travail et de l'emploi (DIRECTE) et au niveau départemental par les directions départementales de la protection de la population. Il n'existe pas de dérive de l'action des agents de la DGCCRF au profit d'autres activités. Quand vous êtes intégré dans une nouvelle direction, vous profitez des apports des autres agents. C'est donc une chance et l'occasion de renforcer le potentiel des agents concernés.

La baisse des crédits est indiscutable mais elle est, pour une large part, faciale. Les crédits de fonctionnement des directions départementales interministérielles et les dépenses immobilières des directions départementales comme de certaines directions régionales sont désormais regroupées au sein d'un nouveau programme 333, sous l'autorité du Premier ministre. Un effet périmètre joue donc dans la présentation et dans la diminution des crédits.

Au programme 134, ne demeurent que les crédits de fonctionnement et d'investissement de l'administration centrale. Les crédits de fonctionnement des DIRECTE seront transférés en gestion sur le programme support du ministère chargé du travail et les crédits métiers de la DGCCRF.

La réforme de la consommation, que vous avez qualifiée à la fois d'« ambitieuse » et de « croupion », conserve ses objectifs. L'agrément spécifique a pour but de renforcer la capacité d'action d'un certain nombre d'associations de consommateurs, les plus représentatives, sans pour autant exercer une action punitive qui consisterait à retirer des agréments à des associations moins représentatives. L'agrément spécifique ne donne pas seulement le droit de siéger au bureau du Conseil national de la consommation, il permet aussi d'être membre de droit de toutes les institutions internationales intervenant dans le domaine de la consommation.

M. le président Jérôme Cahuzac. Monsieur le secrétaire d'État, je vous engage à répondre plus brièvement.

M. Hervé Novelli, *secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme, des services et de la consommation.* Madame Erhel, j'ai toujours été favorable à l'action de groupe, pour peu que soient réunis certains préalables : la création d'un agrément spécifique, condition désormais remplie ; l'espoir d'une sortie de la crise, qui semble réalisé ; la généralisation de la médiation, qui a déjà débuté et se

prolongera jusqu'en 2012 ; enfin la cohérence avec les actions communautaires. Autant dire que nous sommes loin de renoncer à l'action de groupe.

La dernière question de M. Gaubert porte sur les frais bancaires. Certaines actions ont été menées après la remise du rapport Pauget-Constans. Les avancées qui seront finalisées dans le cadre du comité consultatif du secteur financier concernent la transparence des frais – avec une liste standard de dix tarifs –, l'adaptation des forfaits aux besoins des consommateurs et la facilitation des paiements au quotidien. Enfin, dans le domaine des frais pour incidents, un effort particulier sera consenti en direction des clientèles les plus fragiles. Le respect de ces engagements sera vérifié par la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) et l'autorité de contrôle prudentiel.

M. Fasquelle m'a interrogé sur le financement de la promotion de l'offre touristique française et sur la pérennité de celui-ci. Malgré la tension qui s'exerce sur certains budgets et malgré la stagnation des crédits, Atout France a maintenu jusqu'à présent le volume total des partenariats consacrés à la promotion de la destination France.

M. Fasquelle m'a également questionné sur la baisse des crédits des contractualisations. L'effort a porté en priorité sur les crédits d'intervention devant financer des opérations contractualisées en région, dont la programmation a pris du retard en raison de l'intégration tardive des volets tourisme à l'actuelle génération 2007-2013. La réduction en 2011 des crédits de contractualisation locale intervient néanmoins après deux années supérieures à l'annuité théorique.

Je terminerai sur les rapports très importants prévus par la loi tourisme, sur lesquels plusieurs d'entre vous m'ont interrogé. Compte tenu des difficultés qu'elle pose dans les établissements hôteliers, j'ai demandé au Premier ministre de bien vouloir reporter à 2015 l'échéance sur la sécurité incendie, qui mettra les établissements en cohérence avec les normes d'accessibilité pour les handicapés. L'article 14 de la loi tourisme prévoit que, deux ans après la promulgation de la loi, le Gouvernement déposera sur le bureau du Sénat un rapport relatif au classement dans l'ensemble des hébergements touristiques marchands. Ledit rapport sera déposé à l'été 2011.

S'agissant enfin de la question de Michel Bouvard sur la direction de l'étude et d'aménagement touristique de la montagne, je lui indique que les moyens affectés à la DEATM seront maintenus et que ses missions seront assurées, même si une rationalisation devra être opérée par la fermeture de différentes implantations et regroupement des personnels de la direction à Chambéry.

Mme Anne-Marie Idrac, *secrétaire d'État chargée du commerce extérieur*. À mon tour de répondre à M. Bouvard, qui m'a interrogée sur La Poste. Pour faire face à l'échéance de 2010, des fonds sont disponibles sur le compte d'affectation spéciale, à hauteur de plus de 300 millions d'euros. Cette somme

provient de divers reports et de reliquats qui remontent à l'ancien mode de calcul du budget, antérieur à la LOLF.

Pour les prochaines années – puisque nous accompagnerons le plan de développement de La Poste pendant la période 2010-2015 –, il faudra que l'État, la Caisse des dépôts et La Poste s'accordent sur un calendrier commun. Je suis confiante à cet égard.

Monsieur Nicolas, je conviens qu'un déséquilibre facial semble apparaître entre, d'une part, les programmes « Stratégie économique et fiscale » et « Statistiques et études économiques », d'une part, et, d'autre part, ceux de l'économie réelle, qui vont aux entreprises. Cette situation résulte en grande partie de l'opération Banque de France, qui sera neutre dans l'ensemble du budget de l'État, puisqu'elle se traduira par une hausse du dividende versé par la Banque de France à son actionnaire unique, l'État.

Madame Fioraso, je ne peux pas laisser dire que nos entreprises réaliseraient des contre-performances à l'exportation. Si nous réalisons de moins bons chiffres que les Allemands, nous sommes exactement en ligne avec nos autres partenaires, ce dont témoigne le fait que nous n'avons pas perdu de parts de marché. Si nous ne pouvons pas prétendre à l'excellence, le terme de contre-performance n'est pas approprié pour un pays dont les exportations ont augmenté de près de 10 % depuis le début de l'année, à l'image de celles de nos principaux concurrents.

Par ailleurs, nous avons considéré que les diverses actions engagées pour renforcer le nucléaire français ne méritaient pas d'engagement budgétaire.

M. Lecou m'a demandé si la baisse des exportations en matière agroalimentaire que nous avons connue l'an dernier et la baisse de l'excédent avaient des causes conjoncturelles ou structurelles. Parmi les causes conjoncturelles, je citerai le fait que les vins et spiritueux, qui représentent entre 20 % et 25 % de nos exportations agroalimentaires selon les années, ont connu une chute importante, due à la crise qui a frappé les marchés anglo-saxons. Ce mouvement s'est traduit par une diminution des volumes et une baisse des prix. Parmi les causes structurelles figure la concurrence de l'Allemagne qui, du fait de sa forte compétitivité dans l'industrie agroalimentaire, augmente ses parts de marchés sur plusieurs autres produits. Je redéfinis en ce moment avec M. Le Maire un nouveau plan stratégique des exportations agroalimentaires, qui se fixera d'autres cibles que celles que nous visions au début des années 2000 et prendra en compte la concurrence des pays émergents. Par ailleurs, nous travaillons sur les facteurs de compétitivité dans l'agroalimentaire, que les exportations peuvent révéler.

M. le président Jérôme Cahuzac. Merci beaucoup.

Nous en avons terminé avec la réunion de la commission élargie.

La commission examine sur le rapport pour avis de M. Jean-Paul Bacquet, les crédits de la mission Économie (commerce extérieur) pour 2011 au cours de sa séance du mercredi 3 novembre 2010.

M. le Président Axel Poniatowski. Mes chers collègues, je vous rappelle que la discussion générale sur ces crédits a déjà eu lieu en commission élargie lundi 25 octobre au soir.

M. Jean-Paul Bacquet, rapporteur pour avis. En préambule, je souhaite m'associer aux critiques à l'encontre du système des commissions élargies. Cette année, les conditions d'un débat vivant et constructif n'étaient pas vraiment réunies et je le déplore.

Le déficit du commerce extérieur de la France, qui atteignait 56 milliards d'euros en 2008, s'est amélioré en apparence en 2009 à 44 milliards d'euros. Mais il faut en ôter le secteur de l'énergie. Le solde hors énergie est passé de - 12 milliards d'euros en 2008 à - 17,5 milliards d'euros en 2009. Pour les six premiers mois de 2010, il s'établit à - 7 milliards d'euros. En comparaison, l'Allemagne a réussi à inverser une tendance de - 18 % l'an dernier pour retrouver une croissance de ses exportations de 20 % cette année, dans le même contexte conjoncturel et énergétique que le nôtre et avec la même parité euro / dollar. Par conséquent, pour la France, l'explication par la conjoncture n'est pas la bonne, même si les difficultés conjoncturelles ne sauraient être méconnues.

Le marché mondial s'est contracté l'an dernier de 12 % ; mais cette année, la tendance est à la hausse, de l'ordre de + 5 % sans amélioration de notre solde. Le problème est bien plutôt structurel. En particulier, les exportations françaises reposent à 94 % sur de grands groupes. La France compte trop peu d'entreprises exportatrices et de surcroît, trop d'entre elles n'exportent que durant une année ; or c'est la persévérance qui est payante en ce domaine.

Dans ce tableau sombre, je veux toutefois mentionner un point très positif : la réforme ayant conduit à la création d'Ubifrance est un grand succès ; cette véritable réussite a d'ailleurs remobilisé certaines chambres de commerce. Les entreprises, qui s'estimaient parfois insuffisamment écoutées par les missions économiques dans leur ancien format, se disent toutes très satisfaites d'Ubifrance aujourd'hui.

Par contraste, toutes sont mécontentes de l'action de la Coface. Cet établissement qui engrange de confortables profits grâce à ses activités privées – qui représentent 95 % de son activité –, ne remplit pas son rôle pour les 5 % restants, qui consistent à apporter aux entreprises exportatrices la garantie de l'État. Lors de la commission élargie, Mme Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État chargée du Commerce extérieur, a exprimé son désaccord sur ce point mais je persiste et signe, et je publierai *in extenso* les propos tenus en audition par le directeur de cet établissement, qui faisait fort peu de cas, eu égard aux généreux

profits de la Coface, de sa mission assumée pour le compte de l'État. C'est la raison pour laquelle je préconise le transfert de la mission de garantie publique à Oseo, qui travaille bien plus à l'écoute des entreprises.

Je veux aussi signaler des disparités territoriales dans les performances du commerce extérieur français, qui reflètent le degré d'implication variable des exécutifs locaux. Parmi les « bons élèves », je citerai le Nord-Pas-de-Calais, la Haute- et la Basse-Normandie, Rhône-Alpes, la Bourgogne ou les Pays de la Loire. En revanche, la Bretagne pourrait progresser.

Enfin, les développements géographiques de mon rapport portent cette année sur l'Allemagne. Je le répète : ce pays a su passer d'une tendance des exportations de - 18 % l'an dernier à + 20 % cette année. Cela s'explique notamment par l'existence d'un tissu de PME beaucoup plus dense qu'en France. Cela s'explique également par la bonne santé financière des PME allemandes exportatrices, qui contraste avec la faiblesse de la trésorerie des entreprises françaises, lesquelles ne se tournent généralement vers l'exportation qu'en cas de difficulté sur leur marché domestique.

En outre, les entreprises allemandes ont clairement fait le choix de l'excellence dans un secteur précis, ce qui est l'assurance de parts de marché impressionnantes à l'échelle mondiale : 60 % pour une seule entreprise dans le domaine des compresseurs, par exemple. Enfin, l'accent mis sur la recherche et développement est très important outre-Rhin. Voilà autant d'atouts dont nous devrions, me semble-t-il, nous inspirer en France.

La commission émet alors un *avis favorable* à l'adoption des crédits de la mission Économie (commerce extérieur) pour 2011.

ANNEXE

LISTE DES PERSONNES RENCONTRÉES PAR VOTRE RAPPORTEUR

1) En Allemagne

a) Berlin (27 et 28 septembre 2010)

- M. Bernard de Montferrand, ambassadeur de France à Berlin
- M. Erich Georg Fritz, député CDU, membre de la commission des affaires étrangères du Bundestag
- M. Alexander Schieferdecker, directeur du service de l'économie internationale, chancellerie
- M. Reinhard Krause, directeur du commerce extérieur, ministère fédéral de l'économie
- Mme Ursula Müller, sous-directrice du soutien à l'export, ministère des affaires étrangères
- Mme Bögemann-Hagedorn et M. Ressel, chefs de bureau à la direction de la politique économique, ministère de la coopération et du développement
- M. Jérôme Mairal, adjoint au chef du service économique régional, ambassade de France
- M. Oliver Wieck, chef du département commerce extérieur et aide au développement de la fédération de l'industrie allemande (BDI)
- M. Axel Simer, Germany Trade & Invest (GTAI)
- M. Andrea Lüg-Arndt, service du commerce extérieur, fédération des chambres de commerce et d'industrie (DIHK)

b) Munich (29 et 30 septembre 2010)

- M. Michael Gotschlich, directeur du commerce extérieur, ministère de l'économie bavarois
- M. Frank Dollendorf, directeur du commerce extérieur, chambre de commerce de Munich et de la Haute-Bavière (IHK)
- M. Hans-Joachim Heusler, directeur de Bayern International
- M. Brossardt, chef de la Confédération du patronat bavarois (vbw)
- M. Franck Hügers, directeur de la chambre des métiers de Munich et de la Haute-Bavière
- Mme May Garnier, présidente du club économique français de Bavière
- Mme Petra Meinel, directrice du service ventes industrie, de l'entreprise Bauer Kompressoren GmbH.

2) A Paris

- M. Jean-René Cougard, directeur de cabinet de Mme Anne-Marie Idrac, Secrétaire d'Etat chargée du commerce extérieur
- M. Christophe Lecourtier, directeur général d'Ubifrance
- M. François Drouin, PDG d'Oséo
- M. Jérôme Cazes, directeur général de la Coface
- M. Frédéric de Géry, conseiller budgétaire auprès du cabinet de Mme Christine Lagarde, ministre de l'économie et des finances
- M. Raphaël Bello, sous-directeur de la politique d'assurance crédit à la direction du trésor, ministère de l'économie et des finances
- M. Olivier Paul, directeur du financement à l'export de BNP Paribas
- M. François-Nicolas Sourdat, délégué général de l'agence économique régionale de Bretagne