



N° 1866

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

DOUZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 13 octobre 2004.

AVIS

PRÉSENTÉ

AU NOM DE LA COMMISSION DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES
SUR LE PROJET DE **loi de finances pour 2005** (n°1800),

TOME VI

ECONOMIE, FINANCES et INDUSTRIE

COMMERCE EXTÉRIEUR

PAR M. JEAN-PAUL BACQUET,

Député

L'article 49 de la loi organique du 1^{er} août 2001 fixe comme date butoir, pour le retour des réponses aux questionnaires budgétaires, au plus tard huit jours francs à compter du dépôt du projet de loi de finances. Cette date était donc le 9 octobre. A cette date, environ **64** % des réponses étaient parvenues à votre Rapporteur, qui ne peut qu'en regretter le caractère tardif, notamment au vu de la lourdeur et de la complexité des sujets traités. A la date de l'examen du rapport en Commission, le 3 novembre, ce taux était cependant de **93** %, les réponses fournies étant, dans leur ensemble, de qualité et d'une grande densité. Par ailleurs, il est dommage, s'agissant des questions pétrolières, que le processus d'élaboration et de transmission des réponses ne permette pas une actualisation satisfaisante des données.

SOMMAIRE

INTRODUCTION	5
I - LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS : ENTRE DYNAMISME ET INCERTITUDES	7
A - LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS RENOUÉ AVEC LE DYNAMISME	7
1) Un contexte international porteur	7
2) Le commerce extérieur français : une économie toujours plus ouverte.....	9
B - LES CREDITS DU COMMERCE EXTERIEUR POUR 2005 OU COMMENT ACCOMPAGNER ET CONFORTER LA REPRISE	12
1) Un budget au service d'actions multiformes et d'acteurs diversifiés.....	12
2) La poursuite des réformes de l'outil français de soutien et de développement du commerce extérieur	15
C - DES INCERTITUDES PESENT CEPENDANT SUR LE CARACTERE DURABLE DE LA REPRISE DE NOS ECHANGES	21
1) L'appréciation de l'euro : la dégradation de la compétitivité prix des exportations françaises.....	22
2) La flambée des cours du pétrole : une hypothèque lourde sur la croissance mondiale	23
3) Les négociations commerciales internationales : le retour à un dialogue constructif ?.....	25
II - LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS BENEFICIE-T-IL PLEINEMENT DES EFFETS DE LA CROISSANCE MONDIALE ?	29
A - LA STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DE NOS ECHANGES PENALISE RELATIVEMENT LA FRANCE PAR RAPPORT A SES PRINCIPAUX CONCURRENTS	29
1) France et Allemagne : des économies proches mais inégalement performantes sur les marchés extérieurs.....	29
2) La présence commerciale française à l'étranger : les trois cercles.....	30
B - LES DEUX AXES D'UNE NECESSAIRE REORIENTATION DE NOS ECHANGES	31
1) La politique de ciblage du soutien à l'exportation : le cas chinois.....	32
2) La conquête des marchés émergents : le rôle des PME	38
III - L'AVENIR DU COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS : FAUT-IL AVOIR PEUR DES DELOCALISATIONS ?	43
A - UN PHENOMENE DIFFICILE A CERNER	43
1) L'introuvable définition des délocalisations	43
2) Les délocalisations : quel avenir ?	45
B - QUELLES SOLUTIONS POUR PRESERVER NOTRE COHESION SOCIALE ?	48
1) Les réponses économiques : investir dans l'innovation... et dans l'emploi peu qualifié	49
2) Les réponses politiques : une mondialisation maîtrisée.....	50
CONCLUSION	53
EXAMEN EN COMMISSION	55

Mesdames, Messieurs,

Dans un contexte de croissance internationale, le commerce extérieur français affiche, en 2004, un bilan positif. Jusqu'à quand, est-on cependant tenté de demander ? Si l'élargissement n'a, en effet, pas pesé négativement sur la bonne santé de nos échanges, contrairement à certaines craintes exprimées çà et là, l'appréciation de l'euro et, surtout, la flambée des cours du pétrole incitent en revanche à saluer avec prudence les bons résultats du commerce extérieur – prudence d'autant plus souhaitable que les perspectives d'inversion de la courbe des prix du pétrole semblent lointaines : aussi bien l'évolution du contexte stratégique international que l'explosion de la demande chinoise ne jouent pas dans le sens d'un retour au calme sur ce marché.

Plus encore, la reprise de nos exportations est-elle suffisante ? La Conférence de l'exportation qui s'était tenue le 27 mai 2003 avait permis de mettre en lumière ce constat simple : pour préserver sa part de marché dans le commerce mondial, la France se doit d'exporter, en 2010, à hauteur de 550 milliards d'euros. Faute de quoi, la France ne pèsera plus, à cet horizon, que 4,4 % des échanges internationaux, contre 5,1 % à la fin de l'année 2003. Rappelons par exemple que, d'ores et déjà, les exportations allemandes (700 milliards d'euros) représentent aujourd'hui le double des exportations françaises. Dans cette perspective, la reprise observée au premier semestre après les très mauvais résultats de 2003 suffit-elle à inverser une tendance de fond ?

Ces incertitudes se doublent d'une inquiétude forte sur le long terme, relative à la capacité des économies les plus avancées à préserver leurs positions commerciales. Tel est tout le sens du débat sur les délocalisations, qui alimente non seulement la vie politique de notre pays mais également celle de pays qui affichent pourtant des taux de croissance supérieurs : à cet égard, sa place dans la campagne présidentielle américaine est tout à fait révélatrice des angoisses que ce sujet fait naître. Dans quelle mesure ce débat relève-t-il du fantasme et de la peur irrationnelle ? La Chine – puisque c'est bien souvent ce pays qui est mis en avant – serait-elle une chance pour notre commerce extérieur à court et moyen terme ou un concurrent dont la main d'œuvre inépuisable, le niveau très faible des salaires et le dynamisme nous condamnent à jouer les seconds rôles dans vingt

ans ? Autant de questions que les responsables politiques ne doivent pas esquiver, l'inquiétude de nos concitoyens, qu'elle soit d'ailleurs justifiée ou non, exprimant un réel malaise. Ce débat est, en effet, utile en ce qu'il nous met face à une réalité dérangeante : les indicateurs du commerce extérieur peuvent être tous positifs alors que, dans le même temps, nos territoires sont fragilisés et voient se multiplier des micro crises sociales, certes ponctuelles, mais aiguës et dévastatrices pour la cohésion de notre société. Car c'est ainsi qu'est vécue, sur nos territoires, chaque délocalisation, quand bien même celle-ci est motivée, non par une recherche du profit à tout prix, mais par une démarche de gains de parts de marché à l'étranger.

Quel bilan dresser de notre commerce extérieur en 2004 et en quoi le projet de budget pour 2005 est-il susceptible de peser sur les évolutions observées ? Le commerce extérieur français tire-t-il pleinement parti de la croissance économique internationale et, notamment, qu'implique, pour nos échanges extérieurs, l'irruption de ce nouveau géant commercial qu'est la Chine ? Enfin, « *faut-il avoir peur des délocalisations* »¹ ? Tels sont les trois axes que votre rapporteur se propose d'aborder afin d'évaluer aussi objectivement que possible le tableau mixte qui s'offre à l'observateur du commerce extérieur français en ce dernier trimestre 2004.

¹ Titre du n° 2859 de la revue Problèmes économiques, 29 septembre 2004.

I - LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS : ENTRE DYNAMISME ET INCERTITUDES

« *L'année 2003 aura été assez désastreuse pour la zone euro sur le plan des échanges extérieurs, qui ont contribué très négativement à la croissance* »². Ce constat porté par l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) incite à considérer avec prudence l'amélioration, pour l'instant conjoncturelle, de nos performances sur les marchés étrangers au premier semestre 2004.

Rebond conjoncturel ou dynamisme structurel ? Au regard des hypothèques pesant sur l'évolution de nos échanges, la question mérite d'être posée. Sans doute les crédits prévus pour le commerce extérieur dans le projet de loi de finances pour 2005 confortent-ils l'action structurelle de réforme de notre outil de soutien des exportations engagée depuis plusieurs années. Il n'en reste pas moins que des incertitudes pèsent sur le caractère durable de cette reprise, dont les déterminants sont largement extra budgétaires.

A - LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS RENOUE AVEC LE DYNAMISME

1) Un contexte international porteur

Les signes de reprise économique apparus sur la scène internationale au cours du dernier trimestre 2003 se sont confirmés au premier semestre 2004. **La croissance mondiale a été vive depuis un an**, tirée par les économies américaine, britannique et asiatiques, et, depuis la fin de l'année 2003, par la reprise en Europe continentale.

Dans la **zone euro**, la reprise amorcée à l'été 2003 s'est confirmée, avec un taux de croissance du PIB supérieur à 2 % en rythme annualisé au premier semestre. Les ressorts de la croissance diffèrent toutefois d'un pays à l'autre : alors que la croissance allemande repose sur les performances du commerce extérieur, qui contrastent avec l'atonie persistante, et inquiétante, de la demande interne, en France, en Espagne et, dans une moindre mesure, en Italie, la demande intérieure a été le principal moteur de l'activité.

Pour sa part, **le Royaume-Uni** a enregistré, pour le cinquième trimestre consécutif, une croissance supérieure à son potentiel, avec, à la fin de l'année 2003, un rééquilibrage entre les composantes de la demande intérieure au profit de l'investissement des entreprises.

² « Combien nous coûte l'appréciation de l'euro ? », *Revue de l'OFCE*, avril 2004.

La croissance **américaine** reste forte, malgré un léger ralentissement au deuxième trimestre, provenant essentiellement du freinage de la consommation des ménages. En revanche l'investissement, vigoureux depuis l'été 2003, s'accélère.

Après avoir stagné en 2002 et vu son rebond interrompu en 2003, l'économie **japonaise** a crû de 5,5 % en rythme annualisé au premier semestre, sous l'effet d'un investissement massif des entreprises et d'une consommation relativement soutenue des ménages. Cette croissance est-elle durable ? Il s'agira de constater, en fin d'année, si le fort ralentissement de la demande intérieure, observé au printemps 2004 et provenant principalement de l'investissement productif des entreprises, aura durablement pesé sur l'activité.

Enfin, dans les **zones émergentes**, le dynamisme de la Chine a bénéficié à l'ensemble de la région. Les mesures de refroidissement mises en place par les autorités chinoises en vue de prévenir les signes de surchauffe, qui ont commencé à produire leurs effets au deuxième trimestre 2004, pourraient cependant avoir un impact, même différé, sur cette zone. Sur le continent américain, l'Amérique Latine a bénéficié de la reprise mondiale et de conditions monétaires favorables ; si l'Argentine reste dans une situation difficile, le Brésil affiche pour sa part de très bonnes performances.

Dans ce contexte de reprise de la croissance internationale, **les échanges internationaux affichent des résultats en forte croissance par rapport à 2003** : au ralentissement observé l'année précédente a succédé une progression soutenue. Redémarrage des importations américaines et européennes, maintien d'un taux de croissance très élevé des importations asiatiques, c'est une véritable dynamique internationale qui s'est enclenchée. Si les chiffres demandent encore à être affinés, correspondant pour l'instant à des estimations provisoires susceptibles d'être révisées, ils témoignent néanmoins de ce rebond : le commerce mondial a crû de 9 % en rythme annualisé au premier semestre 2004³, à comparer au demi-point de croissance qu'avait enregistré le commerce mondial à la même période en 2003.

C'est encore la contribution de l'Asie émergente qui est la plus forte : elle s'est en effet stabilisée au niveau exceptionnellement élevé atteint en 2003, soit près de 3 %. Reste que cette accélération doit essentiellement au redémarrage des importations de la zone euro et des États-Unis, avec des contributions de 1,8 % chacun (après respectivement 0,6 % et 0,9 % en 2003).

³ Les évolutions commentées ici constituent des estimations provisoires, les flux d'échanges des différents pays en volume étant sujets à révisions.

2) Le commerce extérieur français : une économie toujours plus ouverte

La France n'est pas restée à l'écart de ce rebond, confirmant ainsi le retournement observé en fin d'année 2003. Ainsi, **ses échanges commerciaux ont progressé en 2004** : au premier trimestre, les exportations ont augmenté de 3,1 % par rapport au semestre précédent, et les importations de 3,8 %. Toutefois, la hausse plus rapide des importations a conduit à un tassement de notre excédent commercial à 1,1 milliard d'euros, après 2,2 milliards d'euros au second semestre 2003.

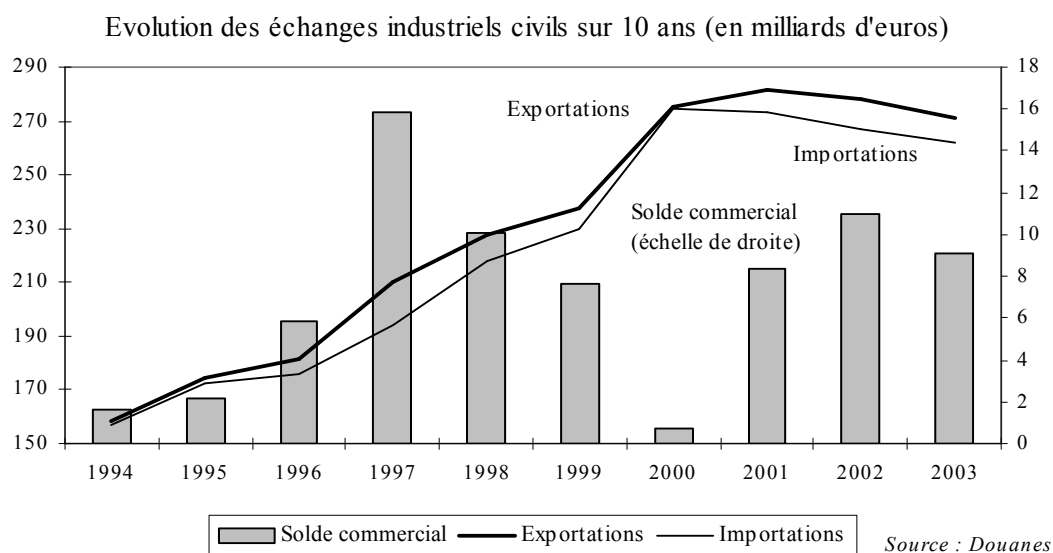
Au vu de ces résultats, il semble que les craintes exprimées concernant l'impact de l'élargissement et les aléas de la relation transatlantique aient été injustifiées. Les experts du ministère de l'économie et des finances estiment ainsi que l'élargissement ne devrait avoir qu'un impact modéré sur le commerce extérieur français. Faut-il s'en réjouir, dans la mesure où ce constat révèle la difficulté française à être présente sur les marchés les plus dynamiques ? Le fait est que la France « bénéficie », en quelque sorte, du niveau relativement faible de ses échanges commerciaux avec les dix nouveaux membres, notamment par rapport à l'Allemagne : la part de marché française dans ces pays est, en effet, de 5 %, contre 25 % pour l'Allemagne et 9 % pour l'Italie. De même, comme votre Rapporteur l'avait suggéré l'an dernier, les évolutions bilatérales commerciales franco-américaines évoluent de façon autonome par rapport à leurs relations diplomatiques globales. Les résultats décevants de nos échanges avec ce pays, qui constitue le premier pôle de nos échanges commerciaux et de nos flux d'investissements hors Union européenne, résultent, par conséquent, non d'un quelconque « effet boycott », mais de trois facteurs structurels : la crise du transport aérien, l'évolution de la parité euro-dollar et la faiblesse de la croissance économique en France.

Les performances commerciales de la France au premier semestre 2004 confortent ainsi son **statut d'économie ouverte**, les exportations françaises représentant aujourd'hui près de 26 % du PIB, soit une progression de plus de cinq points en dix ans. La part de la production française exportée représente 16 % de la production nationale depuis 2000, contre 13 % en 1994. Parallèlement, le taux de pénétration du marché français progresse également constamment pour se stabiliser autour de 15-16 % depuis 2000, contre 12 % en 1994.

L'analyse géographique de nos échanges révèle le **caractère toujours déterminant joué par le dynamisme économique européen**, dans la mesure où les deux tiers de notre commerce extérieur s'effectuent avec l'Union européenne. Cette prééminence des partenariats européens explique que les taux de croissance de nos échanges dans cette zone soient proches des taux de croissance globaux de notre commerce extérieur au premier semestre 2004 : les exportations françaises vers l'Union européenne ont ainsi gagné 3,3 % par rapport au semestre précédent, et les importations, 3,2 %.

Hors Union européenne, la progression des exportations françaises est moindre, affichant un taux de 1,7 %. Reste que, une fois encore, l'Asie s'affiche comme le cœur du dynamisme mondial, avec une croissance de 7,2 %.

La **spécialisation sectorielle** de la France est conforme à ses avantages comparatifs. Ainsi, les **échanges industriels** tiennent une place dominante dans le commerce extérieur français, ce qui reflète le niveau de développement de la France, économie spécialisée dans les industries consommatrices de capital. Ce sont donc près de 85 % des exportations françaises et 80 % des importations qui, en 2002, relevaient du secteur industriel. D'où, en cas de fléchissement de ce secteur, les médiocres résultats de notre commerce extérieur. Tel est exactement ce qui s'est passé en 2002-2003, après la hausse continue de la période 1995-2001. Et d'où, à l'inverse, la reprise observée aujourd'hui, largement due à la demande de biens industriels.



Si le solde des échanges industriels de la France est structurellement excédentaire depuis 1994, à l'exception de 2000, les situations sont toutefois différenciées selon les secteurs : au surplus de la balance des échanges de biens d'équipement et de produits de l'industrie automobile, répond généralement un déficit du solde des échanges de biens de consommation et, dans une moindre mesure, de biens intermédiaires. Ainsi, en 2003, les **avantages comparatifs de la France résident dans les produits de haute et moyenne technologie**, consommatrice en capital physique et humain (aéronautique, automobile), **les produits agroalimentaires** (céréales, produits céréaliers, vins et spiritueux), et, enfin, les produits de haut de gamme privilégiant le savoir-faire (cosmétique, articles de mode). *A contrario*, les principaux désavantages comparatifs de la France se situent dans les produits énergétiques (pétrole, charbon, gaz) et primaires (métallurgie, minerais non ferreux), dans certains biens d'équipement (machines outils, matériel agricole) et d'une manière générale, dans les filières traditionnelles incorporant peu de valeur ajoutée (cuirs, textile, papier), confrontées à la concurrence croissante des pays émergents.

In fine, le positionnement sectoriel de la France à l'exportation est globalement porteur : près de 40 % des exportations françaises sont constituées de secteurs dans lesquels la France détient des avantages comparatifs, qui sont en progression dans le commerce mondial. Cette configuration est propice à une croissance des échanges, avec un effet favorable en termes relatifs sur la balance commerciale. Dans l'ordre, cette catégorie rassemble les secteurs suivants :

– **l'automobile**, secteur qui s'inscrit dans une dynamique particulièrement vive, conduisant les ventes en ce domaine à enregistrer des montants record. C'est, pour la France, un secteur largement excédentaire, notamment en raison de la vigueur des échanges avec les nouveaux Etats membres ou non membres d'Europe centrale et orientale (Pologne et surtout Roumanie). Signalons également la dynamique commerciale dans ce secteur avec la Roumanie, où se trouve la future plate forme d'assemblage de la Logan, et la Turquie ;

– **l'aéronautique et l'espace**, secteur par nature soumis à de fortes variations d'une année sur l'autre, du fait du poids des gros contrats. A cet égard, le premier semestre de l'année 2004 aura été marqué par une augmentation de 18 % des livraisons d'Airbus (soit 95 appareils livrés). De même, la vente d'un satellite de 150 millions d'euros au Kazakhstan et, dans le domaine de la construction navale, d'un paquebot au Panama pour 243 millions d'euros permettent à ces secteurs d'afficher des résultats de bonne tenue ;

– **les produits pharmaceutiques**, qui enregistrent une forte progression au premier semestre 2004 (3,5 % contre 1,2 % le semestre précédent).

Reste que, **sur l'ensemble du secteur des produits de haute technologie**, dont font partie les produits pharmaceutiques ou l'aéronautique⁴, le **positionnement de la France doit être renforcé**. S'ils alimentent désormais un quart des exportations françaises (données 2001), contre 15 % à la fin des années 1980, soit un ratio supérieur à l'Allemagne (20 %), leur proportion reste inférieure au Royaume-Uni (40 %), aux Etats-Unis (38 %) et au Japon (31 %). A l'inverse, les ventes de biens de moyenne et basse technologie comptent pour un tiers de nos exportations, contre seulement un quart en Allemagne, au Royaume-Uni ou aux Etats-Unis, et moins de 20 % au Japon. La France doit donc accroître sa présence sur ce marché mondial, largement dominé par les Etats-Unis, qui détenaient, en 2001, plus de 25 % des parts du marché OCDE, devant le Japon – dont la part, aujourd'hui de 13 %, accuse toutefois une sensible érosion depuis 1994. Sans doute les positions de la France restent-elles stables, à 6,5 % ; elles n'en sont pas moins sensiblement inférieures à celles du Royaume-Uni (10 %) et de l'Allemagne (11,5 %).

⁴*Selon la terminologie de l'OCDE, il s'agit des produits pharmaceutiques, des machines de bureau et du matériel informatique, des appareils de radio/télévision/télécommunications, des appareils médicaux, de précision et d'optique ainsi que de l'aéronautique et du spatial.*

B - LES CREDITS DU COMMERCE EXTERIEUR POUR 2005 OU COMMENT ACCOMPAGNER ET CONFORTER LA REPRISE

Prolongement international des politiques économiques visant à assurer les grands équilibres macro-économiques, à soutenir l'emploi et le développement de l'économie française, **les actions menées par l'Etat en faveur des échanges extérieurs recouvrent une action multiforme**. Par conséquent, l'action budgétaire de l'Etat en la matière ne peut qu'être complexe : dans la mesure où la démarche d'exportation est avant tout micro-économique – exception faite des grands contrats à forte dimension intergouvernementale, l'enjeu de l'intervention de l'Etat dans ce domaine réside dans la lisibilité et le ciblage de son action. Tel est effectivement le sens des réformes engagées en la matière depuis plusieurs années, que le projet de loi de finances pour 2005 conforte.

1) Un budget au service d'actions multiformes et d'acteurs diversifiés

L'action publique en matière de commerce extérieur, qu'elle soit mise en œuvre par l'État lui-même ou par des organismes dont il assure la tutelle ou qu'il soutient, vise à créer un climat favorable à la prise de décisions micro-économiques propices au développement de nos parts de marché extérieures. Elle passe par trois types d'action.

Il s'agit, en premier lieu, de **définir, préparer et mettre en œuvre la politique commerciale extérieure de la France**, tâche qui implique de nombreux acteurs. En effet, cette politique est définie en concertation avec nos partenaires européens dans le cadre communautaire et résulte largement des accords internationaux aussi bien multilatéraux (OMC notamment) que bilatéraux, dans le cadre, essentiellement, des relations extérieures de l'Union. Quant à la préparation et à la mise en œuvre de cette politique, elle revient à la Direction des relations économiques extérieures (DREE) qui dépend du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie.

Il s'agit ensuite de **soutenir le développement international des entreprises et du territoire français**.

Trois axes d'action sont suivis dans cet objectif :

– l'information des entreprises françaises et leur promotion auprès des opérateurs étrangers. Si le réseau de la DREE joue évidemment un rôle important en la matière, c'est au nouvel établissement public issu de la fusion du CFE et de l'ACTIM, Ubifrance, qu'est dévolue cette action, ainsi qu'à l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) ;

– la levée des obstacles financiers, aussi bien pour les PME que pour les clients étrangers qui recherchent des garanties de financement. Dans ce cadre, interviennent aussi bien Natexis que la Coface et le fonds d'études et d'aide au secteur privé (FASEP) ;

– les démarches officielles à l'égard des Etats qui, au mépris de leurs engagements internationaux, notamment dans le cadre de l'OMC, défavorisent les entreprises françaises. Elles sont assurées par les missions économiques.

Il s'agit encore de **développer l'information sur les enjeux de la mondialisation**. Cette mission s'inscrit dans une démarche novatrice de réponse aux inquiétudes de la société civile. C'est, là encore, notamment le rôle de la DREE que d'informer les élus, les administrations, les entreprises et la société civile sur les modes d'organisation administrative à l'étranger ou les sujets économiques recouvrant des enjeux stratégiques.

Il s'agit enfin de **coordonner l'ensemble des paramètres intervenant dans les échanges extérieurs** tels que les questions monétaires et financières ou les problèmes d'aide au développement. L'intervenant majeur dans ce cadre est la direction du Trésor, officiellement considérée, depuis la loi de finances pour 2004, comme partie prenante de l'action extérieure de l'Etat en matière économique. Cette évolution, qui résulte de l'unification des réseaux à l'étranger de la DREE et de la direction du Trésor, organisée par le décret du 3 mai 2002, permet de prendre en compte l'action internationale de cette administration, chargée, entre autres missions, des aspects économiques et monétaires de la construction européenne, des questions relatives à l'endettement international, de la coopération monétaire et financière avec les pays de la zone franc et du suivi des relations économiques et financières avec les Etats de l'Afrique subsaharienne, notamment.

La dimension multiforme de l'Etat en matière de commerce extérieur explique la complexité de son action budgétaire dans ce domaine.

Ainsi, *stricto sensu*, les **crédits du commerce extérieur inscrits au seul budget du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie s'élèvent à 255,1 millions d'euros en crédits de paiement, en augmentation de 2,06 % par rapport au budget voté en 2004.**

Cependant, cette approche limitée au budget d'un département ministériel ne rend pas compte de l'ensemble de l'action publique en faveur du commerce extérieur : elle omet, en effet, les crédits permettant de lever les obstacles de financement. Dans cette optique, l'**effort budgétaire total consacré par l'Etat aux actions menées en faveur du commerce extérieur**, y compris les crédits inscrits au budget des charges communes et au compte spécial du Trésor n° 903-07 « prêts aux Etats étrangers » s'établit à **423,44 millions d'euros en crédits de paiement, soit une diminution de 6,19 % par rapport à la loi de finances pour 2004**. En toute rigueur, il conviendra d'additionner à ce chiffre la

dépense fiscale liée au crédit d'impôt pour activités de prospection évoqué ci-après, dont il est difficile de chiffrer le montant à l'avance.

LES MOYENS DU COMMERCE EXTERIEUR EN 2005

En millions d'euros	LFI	PLF	%
	2004	2005	2005/2004
1. Réseau des missions économiques y compris SFE pour 29 M€ en LFI 2004 et 30 M€ en PLF 2005	177,65	167,26	- 5,85
Crédits courants			
Personnels	112,42	102,71	- 8,63
Fonctionnement	64,23	63,05	- 1,84
Immobilier AP	1,00	1,5	+ 50
<i>Effectifs budgétaires</i>	<i>1056</i>	<i>1033</i>	
2. Organismes d'appui au commerce extérieur	44,84	50,38	+ 12,43
CFCE	39,83	34,82	- 12,58
Ubifrance	0,11	0,11	=
BIE + BITD	4,88	15,43	+ 316
AFII	0,02	0,02	=
3. Interventions en faveur des PME exportatrices, soutien aux grands contrats et aide projets			
Titre III			
Rémunération Natexis	3,65	3,60	- 1,37
Rémunération AFD	1,58	1,48	- 6,32
Evaluation préalable de projets	0,30	0,30	=
Titre IV			
Stabilisation de taux	0,00	0,00	=
Titre VI			
Contrats de plan Etat-régions - AP	9,45	9,45	=
Contrats de plan Etat-régions - CP	6,39	7,38	+ 7,51
Fasep - AP	11,15	12,00	+ 7,40
Fasep - CP	31,00	27,04	- 12,77
Titre I (charges communes)			
Assurance-crédit	0,00	0,00	=
Assurance prospection	31,00	31,00	=
Risque de change	0,00	00	=
Risque économique	30,00	30,00	=
CST 903-07			
Prêts aux Etats étrangers - AP	0,00	90,00	
Prêts aux Etats étrangers - CP	125,00	105,00	- 16
TOTAL			
AP + DO	309,62	395,47	+ 27,72
CP+ DO	451,41	423,44	- 6,19

Comme le montre le tableau ci-dessus, l'évolution contrastée entre l'agrégat global « commerce extérieur » et les crédits affectés au budget du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie est due à la baisse des crédits inscrits au compte spécial précité (-16 %) dans le projet de loi de finances pour 2005. Selon les informations fournies à votre Rapporteur par ce ministère, ce chapitre, ainsi que celui regroupant les crédits destinés aux dons extérieurs, bénéficieront de reports des crédits non consommés durant les années précédentes, ce qui permet de considérer que les moyens d'intervention mis à disposition du ministère en ce domaine peuvent être considérés comme stables.

2) La poursuite des réformes de l'outil français de soutien et de développement du commerce extérieur

L'action du Ministre délégué au commerce extérieur depuis 2002 est structurée autour de la **nécessité de redéployer nos échanges vers les zones dynamiques**. Sans détailler, à ce stade, ce sujet sur lequel votre rapporteur reviendra ultérieurement, précisons que cette politique passe par l'élaboration de plans d'actions, dont les premiers viennent de prendre forme, couvrant vingt-cinq pays prioritaires. Cette démarche a pour objectif de mobiliser l'ensemble des partenaires publics et privés dans les vingt-cinq pays cibles, à commencer par les PME, principal vivier de développement des exportations.

Votre Rapporteur ne peut que saluer le volontarisme de la politique menée depuis plusieurs années par les ministres successifs du Commerce extérieur, même si celle-ci ne pourra être évaluée avec précision que lorsque les premiers retours d'expérience seront disponibles. Il rappelle qu'elle s'inscrit dans une **refonte globale de l'outil français de soutien et de développement du commerce extérieur**, engagée pour partie bien avant l'année 2002 – dès les années 1990, pour prendre le seul exemple de la DREE.

Cette refonte vise aussi bien les structures que les méthodes.

S'agissant tout d'abord des **structures**, elle se traduit, tout d'abord, par la poursuite du *remodelage de la carte du réseau international* des missions économiques, qui représente, en 2004, 1 900 agents, dont 900 de droit local. Un profond redéploiement d'effectifs visant à adapter le réseau à l'étranger à l'évolution de la carte économique mondiale a, en effet, été entrepris en 1996.

Une partie des moyens du réseau dans les pays d'Europe occidentale et d'Afrique a ainsi été redéployée vers les économies émergentes, afin d'y renforcer la présence des entreprises françaises. Ainsi, de 1995 à 2004, les effectifs des missions économiques, d'Europe occidentale (-30 %), d'Afrique (-18 %) et d'Amérique du Nord (- 7 %) ont été réduits au profit de celles situées dans les pays émergents d'Amérique du sud, d'Asie et d'Europe centrale et orientale.

Il sera nécessaire en la matière d'évaluer les éventuelles conséquences dans les pays où l'on enlevé les effectifs.

Le tableau ci-après présente la répartition des effectifs des missions économiques par zone géographique.

**LE RESEAU DES MISSIONS ECONOMIQUES :
LES REDEPLOIEMENTS GEOGRAPHIQUES DEPUIS 1995**

	1995	2004
Afrique	15%	12,9%
Europe (hors PECO)	26,2%	22,6%
PECO	9,2%	12,3%
Proche et Moyen Orient	9,2%	11,7%
Asie	20%	21%
Amérique du Nord	8,4%	8%
Amérique Latine	9,8%	10,4%
Océanie	2,2%	1,1%
Total	100%	100%

Cette évolution a été rendue possible notamment par le rapprochement avec les autres réseaux publics à l'étranger. Pour prendre un exemple récent, en l'occurrence dans le domaine de la lutte contre la contrefaçon, une convention de coopération entre la DREE et l'Institut national de la propriété intellectuelle (INPI) a été signée le 21 janvier 2004. Depuis le mois de septembre, quatre agents de l'INPI sont ainsi hébergés dans les missions économiques de Bangkok, Beyrouth, Pékin et Rabat, afin de participer à la protection de la propriété intellectuelle et à la lutte contre la contrefaçon. Cette politique de rapprochement s'est également traduite, en 2003, par la mise à disposition, par la DREE, auprès des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (CCIFE)⁵, de deux directeurs de chambres et de vingt-huit volontaires civils internationaux, ce qui représente un soutien équivalent à un million d'euros par an.

En plus de cette restructuration internationale, l'outil français de développement du commerce extérieur connaît de profondes réformes de son *organisation régionale*, qui devraient s'accroître encore avec l'adoption de la loi du 13 août 2004 relative aux responsabilités locales. Celle-ci prévoit en effet la délégation aux régions qui le souhaitent, dans le cadre du schéma régional expérimental de développement économique, des compétences et des personnels des directions régionales du commerce extérieur (DRCE), ainsi que des crédits budgétaires afférents. Concrètement, si elles remplissent les conditions fixées par

⁵ Les CCIFE sont des associations privées qui regroupent des entreprises françaises établies à l'étranger et des entreprises locales. Leur mission de promotion de l'image de la France hors hexagone s'exerce surtout par les services qu'elles offrent aux entreprises : relations publiques, communication, information sur les pratiques d'affaires, observation du marché, action commerciale, assistance juridique et fiscale, etc.

la loi, les régions pourront se voir transférer les crédits budgétaires correspondant aux aides individuelles aux entreprises et mettre à disposition les personnels de l'État.

Quel que soit le nombre de régions qui s'engageront dans cette voie, l'essor considérable de l'action des collectivités locales en matière de commerce extérieur est d'ores et déjà une réalité et représente l'une des évolutions les plus marquantes des années récentes. Elle est essentiellement du ressort des conseils régionaux, désormais érigés en coordonnateurs des actions de développement économique des collectivités locales, mais prend des formes très diverses d'une collectivité à l'autre. Trois niveaux d'action sont, en effet, possibles :

- la participation aux contrats de plan Etat-régions ;
- le financement d'actions *via* les structures existantes d'appui à l'exportation - chambres de commerce notamment ;
- la mise en place de structures propres aux collectivités locales, notamment d'agences de développement des exportations.

Cette dimension régionale de l'action publique en faveur du commerce extérieur est essentielle dans la perspective de développement du rôle des PME à l'export. En effet, chaque prospecteur des DRCE est à même, grâce à un réseau de contacts extérieurs, de sélectionner et visiter chaque année environ quatre-vingts entreprises dont le potentiel à l'international est susceptible d'être développé. A la fin de l'année 2003, ce sont ainsi plus de 2 800 entreprises prometteuses à l'international qui étaient recensées par l'ensemble des DRCE, qui avaient rencontré plus de 2 600 nouvelles entreprises. Comment les régions peuvent-elles participer à la mise en œuvre de l'objectif de mettre sur les marchés export 50 000 PME supplémentaires, qui représentent le gisement d'entreprises identifiées comme exportatrices potentielles ? Trois conditions devront être remplies : une action régionale qui s'inscrit dans la durée, l'absence de compétitions contre-productives entre les régions – sur un marché comme la Chine, la visibilité de la France passe au contraire par des actions de partenariats interrégionaux –, et, enfin, la formation adéquate des personnels en charge des dossiers liés au commerce extérieur.

La condition supplémentaire qui doit être remplie pour accroître le nombre de PME à l'export réside dans une meilleure collaboration entre les régions et l'établissement public Ubifrance, dont les relations sont, à ce jour, très insuffisantes. Là encore, c'est une réforme d'ampleur qui a été engagée avec *l'évolution du dispositif d'appui au développement international des entreprises*, qui intervient en complément du réseau animé par les collectivités publiques, nationale ou régionales. Ainsi, la mise en place du nouvel établissement public industriel et commercial (EPIC) Ubifrance, fruit de la fusion du Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE), EPIC chargé de l'information, et de l'association UBIFRANCE (ex CFME-ACTIM), responsable des activités de promotion. Les

contacts que votre Rapporteur a eus avec le directeur d'Ubifrance ne sont pas pour le rassurer quant à l'efficacité de ce nouvel établissement, non seulement en raison de sa situation financière, mais surtout en raison de l'aspect très confus de la stratégie et des objectifs qui lui ont été présentés. Celui-ci ne faisait que reprendre les intentions présentées dans le rapport de l'année dernière, mais rien de concret ne lui a été exposé, à part la délocalisation d'une partie des services d'Ubifrance à Marseille. Votre Rapporteur a donc perçu une distance entre les vœux du ministère et leur éventuelle mise en application. Rappelons que ce nouvel établissement, qui devrait permettre à la France de disposer, pour la première fois, d'un guichet national unique d'information et d'accompagnement sur les marchés extérieurs, a reçu trois missions principales : mieux vendre et diffuser les prestations réalisées par le réseau des 160 missions économiques à l'étranger ; doubler en deux ans le nombre de salons professionnels à l'étranger ; faire de même en ce qui concerne le nombre de volontaires internationaux en entreprise (VIE).

S'il faut se féliciter de l'objectif d'économie poursuivi à travers la mise en œuvre de cette réforme, susceptible de conduire à un gain structurel de 5 millions d'euros par an, le coût social de cette réforme ne doit toutefois pas être négligé ; de fait, cette économie structurelle n'est rendue possible que par d'importantes réductions d'emplois. Selon le directeur général d'Ubifrance, auditionné par votre rapporteur, celles-ci ne se sont cependant pas traduites par des départs contraints : sur un effectif de 588 personnes à la création d'Ubifrance, en 2003, l'objectif était de parvenir à la suppression de 100 postes. Ce résultat, acquis à la fin de l'année 2004, s'est traduit par la suppression de 130 départs et l'embauche de 30 personnes, au profil commercial adapté aux nouvelles missions d'Ubifrance. Parallèlement, une partie des services d'Ubifrance est désormais installée à Marseille, conformément aux décisions des comités interministériels à l'aménagement et au développement du territoire (CIADT) de 2003 : outre l'agence comptable, le service de gestion des volontaires internationaux en entreprise et certains services d'études, qui étaient auparavant à Paris, l'antenne Ubifrance de Marseille a mis à profit son positionnement géographique en créant une mission euro-méditerranéenne et un service spécialement dédié aux entreprises du grand Sud. Il est peut-être encore trop tôt pour juger des effets de la réforme d'Ubifrance, dont la mise en place formelle date du début de l'année, avec l'intervention d'un décret le 30 janvier 2004. D'ores et déjà toutefois, il faut constater que la délocalisation d'un service public n'est pas courante. Un constat peut être fait à ce jour : l'antenne de Marseille, qui regroupe pour l'instant 25 % des effectifs de l'agence – l'objectif est de 33 % en fin d'année 2005 – est aujourd'hui opérationnelle.

Si elle était préconisée de longue date, cette réforme intervient-elle toutefois au bon moment et est-elle cohérente avec l'ensemble de la politique de commerce extérieur ? Car il ne faut pas se leurrer, une réforme de cette ampleur a un coût social élevé, qui peut affecter la dynamique de l'institution ; or, Ubifrance est appelée à se restructurer en profondeur au moment même où il lui est demandé

de revoir ses méthodes de travail et, en définitive, de changer de culture professionnelle. A cet égard, n'y a-t-il pas quelque paradoxe à laisser à la charge d'Ubifrance le financement de la plus grande partie du plan social mis en œuvre, dont le coût s'élève à 16,7 millions d'euros ? En effet, 5,1 millions d'euros ont été prévus à ce titre dans la loi de finances rectificative pour 2003, ce qui laisse un solde de 11,6 millions d'euros qui « *devra être financé sur la trésorerie de l'établissement, dans l'attente que de nouvelles ressources soient éventuellement dégagées de la rationalisation des implantations immobilières en cours d'examen* », selon les termes du ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie. Très concrètement, Ubifrance va devoir puiser dans ses fonds propres, évalués à une centaine de millions d'euros : le problème ne se pose donc pas tant en termes de bilan qu'en termes de trésorerie, ces fonds propres étant assis quasi-exclusivement sur un patrimoine immobilier. La solution de financement passe donc par une politique immobilière active : il faut souhaiter que ces questions très concrètes d'implantation immobilière des 350 personnels ne compromettent pas même temporairement la capacité d'Ubifrance à accomplir ses missions. Il conviendra, par conséquent, de veiller à ce que l'ambition affichée avec la création de ce guichet unique ne soit pas remise en cause par la difficulté du nouvel EPIC à trouver, dès sa création, les moyens d'honorer le contrat qui lui a été donné.

Enfin, dernier axe structurel de la réforme, *l'accroissement du recrutement de jeunes volontaires internationaux en entreprise (VIE)* représente une priorité de la politique du commerce extérieur. L'ambition affichée en la matière est le doublement du nombre de VIE en trois ans, soit 4 000 en 2005. Là encore, il s'agit de se donner les moyens de nos ambitions : il faut notamment en assurer la promotion auprès des PME, plus de quarante mille jeunes étant candidats au départ. Il est paradoxal de constater que, malgré ce nombre de candidats au VIE inscrits sur le site Internet, les objectifs de 4 000 VIE pour 2005 semblent très loin d'être remplis. A l'évidence, cela pose la question de l'efficacité du contact avec les entreprises.

La réforme de l'outil français de soutien et de développement du commerce extérieur passe également par une *rénovation de ses méthodes*. Notamment, la France doit combler son retard en matière de promotion de ses entreprises et de ses produits. Ainsi, une étude comparative, menée en 2001 par la DREE et portant sur nos quatre premiers partenaires en Europe (Allemagne, Italie, Grande-Bretagne, Espagne), a montré que, si la France se situe favorablement en ce qui concerne les moyens consacrés à l'information, il n'en va pas de même pour les actions de promotion, qui mobilisent des moyens financiers sensiblement supérieurs chez nos partenaires, notamment pour les participations collectives à des foires et salons à l'étranger.

C'est dans cette optique que l'AFII voit ses crédits augmenter fortement (+ 11,27 %) dans le projet de loi de finances pour 2005, pour s'établir à 5,43 millions d'euros : ils lui permettront de poursuivre la campagne de promotion de la France qui a débuté en octobre 2004. A cet effet, l'AFII s'est adjoint les

services d'une agence de communication chargée de réduire le décalage dont souffre notre pays entre l'image qu'il véhicule et la réalité de ce que signifie, pour une entreprise, investir en France, cela étant encore plus criant à l'échelle des régions.

Mais surtout, en vue de toucher les pays cibles, de nouveaux moyens sont dégagés pour renforcer la présence française dans les salons professionnels à l'étranger, dans le but de combler l'important retard de la France par rapport à ses voisins européens. Moyens financiers, certes, mais également moyens de marketing sont mobilisés, avec l'introduction d'une nouvelle méthode de labellisation des salons, qui fonctionne en collaboration avec les régions et les fédérations professionnelles. Moyen de pallier le manque, en France, de structures compétentes dans l'organisation de salon, la labellisation devrait permettre, dès 2004, de doubler, par rapport à l'année précédente, le nombre de salons professionnels à l'étranger avec soutien public (230), montée en puissance qui sera poursuivie en 2005, avec 300 opérations envisagées. C'est, rappelons-le, l'une des missions prioritaires confiées à Ubifrance, qui, outre cette activité de labellisation et son action dans l'organisation d'expositions et de semaines françaises multisectorielles, conduit quatre types d'opérations de promotion :

– les pavillons français sur les salons étrangers ont permis à plus de mille entreprises de présenter leur offre dans des conditions préférentielles, souvent avec l'appui supplémentaire des missions économiques. Le nombre de ces sections est en hausse constante : de 62 en 2002, il est passé à 77 en 2003 et atteint 41 au premier semestre 2004. Le nombre de sociétés participantes a crû lui aussi : de 1 121 en 2002 1 171 en 2003 et 500 au premier semestre 2004. Ces opérations se déroulent surtout en Europe Occidentale et Orientale puis en Asie ;

– les actions collectives de promotion, les colloques (nationaux, régionaux, ou itinérants), et les présentations de produits français et séminaires techniques. 58 opérations de cette catégorie ont été menées en 2002, 55 en 2003 et 33 au premier semestre 2004. 550 sociétés françaises ont participé en 2002, 368 en 2003, 314 au seul semestre 2004 ;

– les rencontres d'acheteurs et partenaires étrangers, catégorie de manifestations qui se décline en invitations et rencontres d'acheteurs, d'industriels et de partenaires, en France et à l'étranger. 69 manifestations de ce type ont été organisées en 2002, 39 en 2003 et 55 au premier semestre 2004 ;

– les invitations d'acheteurs et prescripteurs, à l'inverse des précédentes, ne peuvent se dérouler qu'en France. Les journalistes étrangers y sont aussi éligibles. L'objectif est de faire découvrir un salon, un bassin industriel ou des entreprises ciblées, afin de sensibiliser les opérateurs étrangers à l'offre française. 109 intervenants étrangers ont été invités en 2002, 119 en 2003 et 47 au seul semestre 2004. Cette diminution est quelque peu paradoxale dans la mesure où le ministère du commerce extérieur déclare vouloir privilégier ce type

d'opération « *en raison des coûts limités et de l'impact à court et moyen terme sur les ventes françaises* ».

Aucun élément de bilan de ces quatre actions n'a été fourni. Il est certes trop tôt ou très difficile à évaluer ce travail, ce d'autant que l'on manque de retour d'informations.

C – DES INCERTITUDES PESENT CEPENDANT SUR LE CARACTERE DURABLE DE LA REPRISE DE NOS ECHANGES

Si le jugement qui peut être porté sur les crédits du commerce extérieur dans le projet de loi de finances pour 2005 peut être considéré comme favorable, il convient cependant de rappeler une évidence : les déterminants de l'évolution de nos échanges extérieurs sont très largement extrabudgétaires, dépendant à la fois des fondamentaux de notre économie et de la dynamique de la demande extérieure adressée à la France.

A cet égard, l'optimisme affiché par les prévisions des experts pour 2005 est-il justifié ? Ces derniers prévoient en effet un taux de croissance du commerce international de 7,5 % en 2005, soit une très légère baisse par rapport à 2004, essentiellement due à la croissance plus modérée aux Etats-Unis et en Asie. Sans doute cette prévision part-elle du constat, tout à fait fondé à la mi-2004, que l'environnement international est bien orienté, stimulé notamment par la croissance des Etats-Unis et du Royaume-Uni, le dynamisme non démenti de l'Asie et le raffermissement progressif de l'Europe. De fait, la demande extérieure adressée à la France est en hausse notable (6,5 % au cours des six premiers mois 2004 en rythme annualisé, contre 3,8 % en 2003) – rebond d'autant plus propice qu'il intervient dans un contexte de stabilisation de l'euro par rapport au dollar. Sans doute les exportations françaises devraient-elles tirer parti d'une telle accélération de la demande étrangère, notamment en ce qui concerne les « poids lourds » du commerce extérieur de la France que sont les exportations de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

Ces perspectives favorables ne sauraient toutefois occulter les aléas de l'environnement international. Trois éléments incitent, à cet égard, à la prudence, en ce qu'ils peuvent peser négativement dans la balance :

– donnée spécifique à la zone euro, l'évolution du cours de la monnaie européenne a pesé, et continue de peser sur la contribution de notre continent au commerce international ;

– à court et moyen terme, l'évolution du cours du baril du pétrole représente une lourde hypothèque sur la croissance mondiale et crée un sentiment d'incertitude largement partagé dans le monde ;

– enfin, à moyen et long terme, les résultats des négociations commerciales internationales doivent être pris en compte. Le retour au dialogue après l’impasse de Cancun est-il de nature à faire progresser les grands dossiers en la matière et à stimuler *in fine* les échanges internationaux ?

1) L’appréciation de l’euro : la dégradation de la compétitivité prix des exportations françaises

Les exportations de produits manufacturés ont été sensiblement marquées par les évolutions de change, à la hausse, en phase de dépréciation de l’euro (2000), puis à la baisse, en phase d’appréciation de l’euro (2003). Le mouvement d’appréciation de l’euro, entamé en 2002, et qui s’est poursuivi jusqu’au début de l’année 2004, a ainsi pesé sur notre compétitivité prix, pénalisant les exportations de produits manufacturés. **La croissance de la zone s’en est trouvée amputée de 0,7 point en 2003.** Pour donner un seul exemple, l’accroissement de nos exportations à destination de l’Asie émergente a été limité à 0,7 %, alors que ces économies faisaient preuve d’un grand dynamisme en 2003 (+ 7,2 %).

En dépit de leur stabilisation récente, les mouvements de change passés devraient encore faire sentir leurs effets en 2004 en raison d’un phénomène d’hystérésis qui retarde l’impact de la compétitivité prix sur les exportations. Selon les prévisions de l’OFCE, dans l’hypothèse, aujourd’hui vérifiée – ces prévisions ont été élaborées en avril 2004 –, d’une stabilisation de la parité euro/dollar, **les effets de l’appréciation passée entraîneraient encore un déficit de près de un point de croissance pour l’année 2004.**

Sans doute la France a-t-elle limité les effets de ces mouvements de change, du fait des substantiels gains de compétitivité à l’exportation accumulés de 1999 à 2001. Ainsi, les gains de compétitivité engrangés au cours de cette période ont soutenu nos exportations à hauteur de 7,5 points environ cumulés sur ces trois années. Reste que la stabilisation du cours de l’euro par rapport au dollar est bienvenue, ces réserves engrangées étant presque totalement épuisées au regard des six points de compétitivité que nous aurait coûté, au total, l’appréciation de l’euro. Notamment, les entreprises ont déjà réalisé de gros efforts de marges sur leurs exportations depuis le début de l’appréciation de l’euro : or, rappelons que la compétitivité prix est liée non seulement aux mouvements de changes mais également au comportement des entreprises. Cette stratégie risque d’atteindre ses limites même si l’euro se stabilise, du fait du niveau élevé qu’il a atteint, la contrainte de marge pesant aujourd’hui sur les profits des entreprises.

2) *La flambée des cours du pétrole : une hypothèque lourde sur la croissance mondiale*

L'économie mondiale est-elle en train de vivre un nouveau choc pétrolier, trente ans après la flambée des années 1970 ? Le débat fait actuellement rage entre les experts s'agissant de la durabilité du phénomène et, surtout, de son impact sur l'économie mondiale et, au-delà, sur le commerce international.

Pour bien poser les termes du débat, revenons d'abord à l'analyse des causes du phénomène. En premier lieu, la hausse du prix du pétrole résulte de la cristallisation de tensions conjoncturelles sur la scène internationale, sources d'**incertitudes géopolitiques persistantes** :

– la dégradation de la situation en Irak ne laisse pas d'inquiéter et conduit à douter que ce pays puisse, dans un avenir proche, retrouver un niveau de production pétrolière équivalent à la situation d'avant-guerre, soit deux millions de baril par jour. Ce niveau a, certes, été effectif en début d'année mais nul ne peut s'engager sur sa stabilisation, du fait des actes récurrents de sabotage d'installations pétrolières. Il est, en effet, impossible de se prononcer, à ce jour, sur l'avenir politique de l'Irak, soumis en partie au résultat des élections américaines de novembre 2004, au succès de la conférence internationale qui se tiendra au mois de novembre 2004 à Charm el-Cheikh et, au-delà, à la possibilité d'organiser des élections dans ce pays ;

– d'autres producteurs de pétrole sont déstabilisés, à commencer par l'Arabie Saoudite, confrontée à une multiplication des attentats touchant ses installations pétrolières et, plus généralement, à la fragilisation du pouvoir en place, en proie à des tentatives de déstabilisation. Plus marginalement, l'affaire Youkos en Russie a nourri les incertitudes internationales.

Si la géopolitique est le plus souvent invoquée, elle est loin d'être le seul déterminant de l'évolution du cours du pétrole. En effet, la **flambée des cours pétroliers est également le fruit d'évolutions structurelles** :

– la demande mondiale de pétrole, notamment d'origine américaine et chinoise, est particulièrement soutenue ; ainsi, au premier semestre 2004, la reprise de l'activité internationale a été accompagnée d'une hausse de cette demande de près de 4 % par rapport à la même période de 2003. La progression de la demande chinoise (+21 %) expliquerait un tiers de cette hausse, celle des Etats-Unis (+2,5 %), près de la moitié. Au total, sur l'ensemble de l'année 2004, d'après les dernières prévisions de l'Agence Internationale pour l'Energie (AIE), la demande mondiale augmenterait de 3,2 % par rapport à 2003, ce qui représente la croissance la plus élevée depuis vingt-quatre ans. Au-delà, il faut garder à l'esprit le fait que la demande énergétique chinoise va continuer d'exercer une forte pression au niveau mondial, quelles que soient les variations du taux de croissance de ce pays. L'énergie nucléaire ne représentant que 1,8 % de la production

d'énergie chinoise (l'objectif est de parvenir à une proportion de 4 % en 2020), la demande chinoise en pétrole n'est, en effet, pas près de diminuer ;

– parallèlement, l'état de l'offre, en flux comme en stock, suscite quelques craintes ; ainsi, l'OPEP a-t-elle la capacité de répondre rapidement à un surcroît de demande ? La question se pose, quand bien même **il n'existe pas, aujourd'hui, de déséquilibre du marché pétrolier : la crise actuelle n'est pas une crise capacitaire**, l'offre permettant encore de couvrir la demande. En outre, dans l'industrie, les stocks de pétrole des pays de l'OCDE sont insuffisants, étant inférieurs de 5 % à leur moyenne de long terme. Les inquiétudes viennent à cet égard essentiellement des Etats-Unis, où l'insuffisance des capacités de raffinage, due à la faiblesse des investissements réalisés au cours des vingt dernières années et à la nécessité de mise aux normes environnementales des infrastructures, contribue notamment à peser sur la demande de pétrole.

La mixité des causes à l'origine de ce boom des prix du pétrole - éléments conjoncturels et structurels - ne facilite pas l'analyse objective de ses conséquences.

Les experts insistent, en effet, sur la nécessité de mettre en perspective la forte volatilité des prix du pétrole au cours des dix dernières années : en effet, si le prix du brut se situe aujourd'hui à des niveaux élevés, étant de 70 % supérieur à sa moyenne des trente dernières années, le renchérissement du prix relatif du pétrole – qui rapporte le prix du baril au prix des exportations industrielles des pays de l'OCDE – a été nettement plus faible : il n'est ainsi supérieur que de 12 % à sa moyenne des trois dernières décennies.

Quant aux **conséquences de la hausse des cours du pétrole** sur la croissance, elle est évaluée, selon les dernières estimations disponibles⁶, à taux de change euro/dollar inchangé, à la perte de **0,5 point de croissance mondiale en 2004**, le commerce mondial étant amputé d'environ 1,5 point. Toutefois, les effets seraient différenciés selon les zones. Les pays de l'OCDE perdraient 0,4 point de PIB en 2004 et en 2005, ceux de l'Asie et des pays les moins avancés respectivement 0,8 et 1,6 point.

Qu'en serait-il de la France ? Un premier constat s'impose à cet égard : la hausse des cours du pétrole a un impact aujourd'hui plus faible qu'il a pu l'être lors des chocs pétroliers des années 1970. La raison de cette évolution est à chercher dans la très sensible réduction de la dépendance énergétique de la France, qui atteint 40 % entre 1970 et 2000. Au total, la part de la facture énergétique dans le PIB, qui avait atteint un point haut de 4 % au début des années quatre-vingts, a rétrogradé à 1,5 % en 2003. Spécialisation de l'économie dans des secteurs moins consommateurs de matières premières énergétiques, développement de sources d'énergie alternatives pour les entreprises (énergie nucléaire notamment) et

⁶ AIE, OCDE et FMI, Analysis of the impact of high oil prices on the global economy, mai 2004. Hypothèse d'une hausse durable du prix du pétrole de 10 dollars par baril, de 25\$/b à 35\$/b (+ 40 %).

politiques d'économies d'énergie : tels sont les trois facteurs qui ont conduit à ce résultat.

Reste que, moins dépendante, donc moins susceptible de voir sa croissance et son commerce extérieur touchés, la France devrait néanmoins subir un renchérissement du déficit structurel de ses échanges énergétiques en 2004 (22,8 milliards d'euros en 2003) : d'ores et déjà, la facture énergétique de la France s'est accrue au premier semestre 2004, pour atteindre 12,3 milliards d'euros, contre 11,4 le semestre précédent. Si le prix du pétrole était durablement égal à 36 dollars le baril, l'euro étant égal à 1,2 dollar, la facture énergétique de la France serait plus élevée de 4,2 milliards d'euros, atteignant ainsi, en 2004, 27 milliards d'euros. Ces simulations sont pour autant loin de la réalité, le baril ayant franchi la barre des 55 dollars par baril ; il serait dès lors nécessaire de connaître l'impact réel de cette hausse.

Au plan macroéconomique, la direction de la prévision et de l'analyse économique et de l'INSEE prévoit qu'**une hausse durable de cinq dollars des prix du pétrole diminuera la croissance française de 0,2 point** chacune des deux premières années. Cette évolution devrait peser sur le commerce extérieur : l'augmentation des prix de production, par répercussion de la hausse des prix des intrants énergétiques et des salaires – les salariés cherchant à compenser les pertes de pouvoir d'achat liées à la hausse des prix énergétiques – affectera la compétitivité des exportateurs français. A quelle hauteur nos échanges seront-ils touchés ? La question est ouverte du fait des multiples paramètres en cause, mais ce serait faire preuve d'un réel optimisme que de parier sur la neutralité des mouvements du prix du pétrole sur nos exportations.

3) Les négociations commerciales internationales : le retour à un dialogue constructif ?

Poser la question de l'impact des négociations internationales sur la croissance du commerce extérieur français peut paraître de prime abord étonnant au regard de l'absence d'effet immédiat de ce facteur, particulièrement si on le compare à la question des prix du pétrole, dont l'impact conjoncturel est évident.

Reste que, à moyen et long terme, les déterminants de la croissance globale de nos échanges sont structurels : ainsi, le renforcement de nos positions commerciales dans le secteur industriel – qui représentent les 85 % de nos échanges, rappelons-le – passe, à terme, par la réduction des barrières commerciales et l'investissement direct des entreprises à l'étranger, qui contribue puissamment au développement du commerce intra firme, composante désormais notable de la mondialisation. D'où le rôle clé des avancées de la négociation internationale en matière commerciale.

Si ces négociations constituent également un enjeu essentiel pour l'avenir de notre commerce extérieur, c'est aussi parce qu'elles conditionnent l'émergence d'une mondialisation maîtrisée qui, à la fois, ne laisse pas les pays les moins avancés sur la touche, tout en intégrant les dimensions sociales et environnementales du développement. Il est donc essentiel, de ce point de vue, de dépasser l'échec de la conférence de Cancun, qui s'est tenue du 10 au 14 septembre 2003, c'est-à-dire de **s'atteler à une véritable réforme du commerce mondial**. De fait, les dissensions profondes apparues à Cancun, incarnées, notamment, par la radicalité des positions des « 21 »⁷ d'un côté, du groupe de Cairns⁸ de l'autre, témoignent de la nécessité d'une remise à plat du système. L'enjeu est, répétons-le, fondamental, puisqu'il porte sur le principe même de l'encadrement de la mondialisation : telle est la réalité qui se cache derrière la très grande technicité de ces débats.

Le fait est que les blocages des négociations commerciales internationales ont perduré au-delà de Cancun : si l'on excepte les avancées enregistrées sur la question de l'accès aux médicaments, les négociations du cycle engagé avec l'adoption du programme de développement de Doha n'ont pas connu d'avancées jusqu'en juillet 2004. Dans ce contexte, l'accord cadre adopté par les membres de l'OMC le 31 juillet 2004 présage-t-il d'une relance durable de la dynamique des négociations ? Il faut l'espérer, même s'il convient de souligner que cet accord n'a été possible qu'avec l'exclusion de trois des quatre thèmes de négociation envisagés à l'agenda de Doha : l'investissement, la concurrence et la transparence dans les procédures de passation des marchés publics⁹. S'agissant du seul sujet restant en discussion, à savoir les obstacles techniques aux échanges, on se félicitera que deux nouvelles garanties aient été introduites pour rassurer les pays en voie de développement (PED), relatives à la prise en compte des capacités de mise en œuvre ou de réalisation, par ces pays, des investissements d'infrastructure (possibilité de dispense) et à la reconnaissance de la situation particulière des pays les moins avancés (PMA).

Ce timide mouvement vers une approche politique des règles régissant le commerce international est encore bien insuffisant. Votre Rapporteur l'avait affirmé l'an dernier et ne peut que le répéter aujourd'hui : favoriser le développement passe par une approche politique de l'organisation du commerce international, à l'encontre de l'approche technocratique qui prévaut aujourd'hui.

⁷ Aujourd'hui le groupe serait composé des dix-huit membres suivants : Afrique du sud, Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Chine, Cuba, Inde, Indonésie, Mexique, Nigeria, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Thaïlande, Venezuela, Zimbabwe.

⁸ Le groupe de Cairns a été mis en place à la veille du lancement des négociations du cycle d'Uruguay. Il réunit une quinzaine de pays – Argentine, Australie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Fiji, Hongrie, Indonésie, Malaisie, Nouvelle Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande, Uruguay – issus de quatre continents et partageant des objectifs offensifs pour la libéralisation des échanges agricoles. Il conserve aujourd'hui, et pour le prochain cycle les mêmes objectifs prioritaires.

⁹ Il s'agit des « sujets de Singapour », appelés ainsi par référence à la Conférence ministérielle de l'OMC s'étant déroulée dans cet Etat en décembre 1996, qui a décidé d'engager l'OMC sur la voie de nouveaux sujets relatifs à l'échange international. Ils concernent les investissements, la concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation des échanges.

De ce point de vue, le fait que, comme l'a expliqué à votre Rapporteur, M. Lionel Fontagné, directeur du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), la France se soit dotée d'outils statistiques intégrant des paramètres nuanciant très fortement le discours lénifiant sur le libre-échange, représente une avancée majeure pour lui permettre de faire entendre sa voix dans les négociations internationales. Au-delà, c'est la question de la gouvernance économique internationale qu'il faut résoudre : à cet égard, la proposition faite par notre Commission de mettre en place un conseil de sécurité économique doit être vigoureusement soutenue par le Gouvernement français dans les enceintes internationales¹⁰.

¹⁰ *Rapport d'information sur la mondialisation, AN n° 1279, 10 décembre 2003.*

II – LE COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS BENEFICIE-T-IL PLEINEMENT DES EFFETS DE LA CROISSANCE MONDIALE ?

« *Les trois dernières années ont à la fois marqué la « renaissance » de la puissance commerciale allemande, mais aussi révélé les fragilités des modalités de l'intégration internationale de la France.* » Pour brutal qu'il soit, ce constat récemment fait par l'OFCE¹¹ rappelle la nécessité d'une mise en perspective de notre commerce extérieur par rapport à nos principaux partenaires... et concurrents. Le commerce extérieur français bénéficie-t-il pleinement des effets de la croissance mondiale ? C'est toute la problématique de la structure géographique de nos échanges qui est posée.

A - LA STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DE NOS ECHANGES PENALISE RELATIVEMENT LA FRANCE PAR RAPPORT A SES PRINCIPAUX CONCURRENTS

La récente visite du Chef de l'Etat en Chine a mis l'accent sur cette réalité qui, depuis deux ans, est au cœur de la politique de réorientation géographique de notre commerce extérieur : **la France peine à être présente sur les marchés les plus porteurs.** Elle se situe, à cet égard, **dans une position défavorable par rapport à l'Allemagne.**

1) France et Allemagne : des économies proches mais inégalement performantes sur les marchés extérieurs

Le constat dressé par l'OFCE est sans appel : sur l'ensemble de la période 2000-2003, les exportations de biens ont progressé de 11,2 % pour l'Allemagne, alors qu'elles ont reculé de 5,7 % pour l'Italie, et n'ont connu qu'une croissance modérée pour la France (1,9 %). Sur la même période, la croissance de la demande adressée à chacun de ces pays s'est accrue respectivement de 9,4 % pour l'Allemagne, de 8,9 % pour l'Italie et de 8,4 % pour la France. Comment expliquer qu'une économie aussi proche que l'économie allemande, qui est notre principal partenaire commercial et pour laquelle nous sommes également un partenaire majeur¹², ait bénéficié d'une croissance plus dynamique de ses débouchés que l'économie française ? La question mérite d'autant plus d'être posée que, par rapport à la France, l'Allemagne a subi une dégradation plus importante de sa compétitivité, depuis 2001.

¹¹ *Art. cit.*

¹² *En 2003, l'Allemagne est demeurée le premier client de la France et son premier fournisseur, avec respectivement 14,9 % des exportations et 17,4 % des importations françaises. Réciproquement, la France est le premier client de l'Allemagne et son second fournisseur derrière les Pays-Bas, avec 9,3 % des exportations et 10,5 % des importations allemandes.*

Si l'Allemagne, la France et l'Italie ont en commun de réaliser une part importante de leurs exportations en Europe occidentale¹³, la France se distingue par le maintien d'un engagement supérieur dans cette zone, comme le montre le tableau suivant.

STRUCTURE GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS DE BIENS EN 2003

	Intra- zone euro	Extra- zone euro	Autres UE	PECO	Asie rapide hors Chine	Chine	Etats- Unis	Japon
<i>Structure des exportations de chaque pays en %</i>								
France	50,5	49,5	13,0	2,7	4,9	1,4	6,9	1,7
Italie	44,4	55,6	8,7	8,9	3,6	1,5	8,7	1,8
Allemagne	43,3	56,7	12,9	9,5	3,7	2,8	9,3	1,8
<i>Croissance des importations des zones 2000-2003 en %</i>								
	4,6	-	-	18,9	- 0,2	85,3	5,2	8,2

Source : Eurostat, calculs OFCE

Là où 63 % de nos exportations de marchandises ont été réalisées dans l'Union européenne (à 15), ce sont seulement 53 et 56 % des exportations de l'Italie et de l'Allemagne qui sont dirigées vers cette zone. En outre, alors que les nouveaux Etats membres, ou accédants, d'Europe centrale et orientale représentent désormais, pour l'Allemagne et l'Italie, un débouché aussi important que les Etats-Unis, les exportations françaises dans cette zone, représentent presque trois fois moins que les exportations vers les Etats-Unis. De même, la France est relativement peu présente en Chine, alors qu'elle l'est plus que l'Allemagne et l'Italie dans les autres pays de l'Asie émergente.

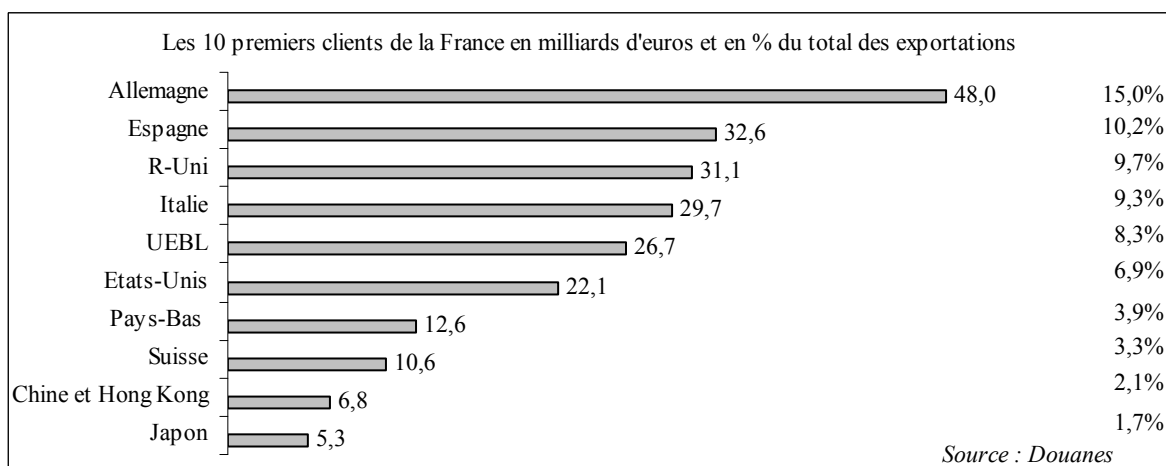
2) *La présence commerciale française à l'étranger : les trois cercles*

L'examen de la répartition géographique de nos échanges révèle que **la présence française est structurée autour de trois cercles** : le marché unique européen, les marchés de proximité (pourtour méditerranéen, PECO, Afrique), enfin les marchés lointains (Amérique, Asie).

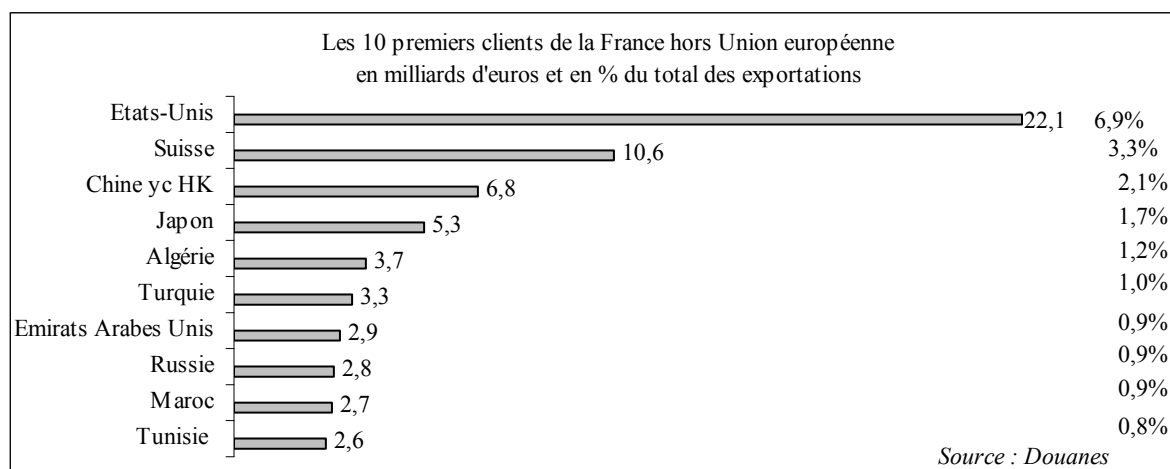
Les exportations françaises¹⁴ sont ainsi dominées par les pays de l'Union européenne : parmi nos dix premiers clients figurent sept pays membres, représentant à eux seuls plus de la moitié de l'ensemble de nos ventes, soit l'Allemagne, l'Espagne, le Royaume-Uni, l'Italie et le Benelux. Les Etats-Unis se classent au sixième rang de nos principaux clients, la Suisse, l'agrégat Chine / Hong-Kong et enfin le Japon, se rangeant de la huitième à la dixième place.

¹³ Les chiffres qui suivent (2003) n'incluent pas les nouveaux membres d'Europe centrale et orientale.

¹⁴ Les données, en date de 2003, sont en valeur (les données en volume ne sont pas connues à un niveau désagrégé).



Hors zone euro/Union européenne et Asie, les clients de la France sont bien davantage, relativement à nos voisins allemand et italien, les Etats du Maghreb et d’Afrique subsaharienne. En particulier, hors Union européenne, figurent parmi les dix premiers clients de la France les pays du pourtour méditerranéen : Algérie (cinquième rang), Turquie (sixième), Maroc et Tunisie (huitième et neuvième).



B – LES DEUX AXES D’UNE NECESSAIRE REORIENTATION DE NOS ECHANGES

Dans le rapport qu’il avait consacré l’an dernier aux crédits du commerce extérieur dans le projet de loi de finances pour 2004, votre Rapporteur avait appelé à la prise en compte, dans le cadre de la politique de ciblage géographique de vingt-cinq pays cibles annoncée par le Ministre délégué au Commerce extérieur, de cette « *dimension supplémentaire* » que représentent nos échanges commerciaux et économiques avec l’Afrique subsaharienne francophone.

Telle est, aujourd’hui encore, sa conviction : nous devons préserver la dimension politique de nos échanges économiques et commerciaux, au nom des

liens anciens – historiques, politiques et culturels – qui nous unissent à des Etats pour la plupart exclus ou malmenés par la mondialisation, mais également au nom de l’approche politique que nous privilégions dans les enceintes internationales qui traitent de la mondialisation et du développement durable.

A ce sujet, il faudra tenir compte de l’erreur de Cancun où l’accord Zoellic a été perçu par les pays émergents comme une véritable provocation et a favorisé la constitution du groupe des 21, alliance quelque peu surprenante voire incohérente, de pays qui veulent incarner la prééminence du politique face à un accord technocratique.

Pour autant, comme l’année passée, votre Rapporteur s’associe au volontarisme du Gouvernement de mieux orienter nos échanges extérieurs, afin de tirer pleinement parti de la formidable expansion des zones émergentes.

Comment concilier intérêts politico-diplomatiques et intérêts économiques ? A cet égard, la croissance actuelle, si elle dure, des échanges internationaux représente une chance que nous devons saisir : c’est, en effet, dans le cadre d’une dynamique vertueuse que nous parviendrons à développer nos échanges dans les zones en forte croissance, sans remettre en cause le niveau ni l’intensité de nos liens commerciaux avec des régions plus marginales dans l’échiquier commercial mondial. Seul un développement *absolu*, et non seulement *relatif*, de notre commerce extérieur peut permettre de résoudre la contradiction. Pour s’inscrire dans cette dynamique, la réorientation géographique de nos échanges passe par la mise en œuvre d’une double politique de ciblage : ciblage des marchés porteurs certes, mais également ciblage des acteurs économiques susceptibles de prendre en charge cette nouvelle dynamique d’expansion commerciale.

1) La politique de ciblage du soutien à l’exportation : le cas chinois

La place du Maghreb et, plus largement, de l’Afrique, dans nos échanges est symptomatique d’**une certaine approche française des relations commerciales**. Ainsi, si nos ventes répondent à des considérations de gains de parts de marché, privilégiant à ce titre des facteurs de taille (PIB, croissance, population), elles répondent également très largement à des facteurs extra économiques, de nature politique, historique et culturelle. Cette dimension doit être préservée, comme l’avait montré votre rapporteur l’an dernier, en consacrant une analyse spécifique aux échanges avec le Bénin et le Gabon. Dans le même temps toutefois, une réorientation de nos échanges s’impose.

Ces deux approches sont-elles contradictoires ? Comment ne pas sacrifier Cotonou, Rabat et Dakar pour Shanghai et Kuala Lumpur ? La réponse à cette question passe par une approche dynamique du problème : afin de ne pas pénaliser les Etats plus fragiles avec lesquels nous entretenons des relations

commerciales, **la réorientation de nos échanges nécessite le gain de parts de marchés**, et non par une approche en valeur absolue, de vases communicants (réduire notre présence commerciale en Afrique pour l'accroître en Asie).

De fait, les performances économiques des marchés émergents facilitent cette approche dynamique.

Les 10 meilleures performances en termes de croissance (*) des échanges
au cours des 5 dernières années

Source : OMC

Exportateurs	1999	2003	Part 2003/ 2003	2003/ 1999	Importateurs	1999	2003	Part 2003/ 2003	2003/ 1999
	(milliards de \$)					(milliards de \$)			
Lituanie	3,0	7,3	0,1%	141,4%	Chine	165,7	412,8	5,3%	149,2%
Kazakhstan	5,6	12,9	0,2%	130,4%	Roumanie	10,4	24,0	0,3%	131,0%
Chine	194,9	438,4	5,9%	124,9%	Kazakhstan	3,7	8,3	0,1%	127,8%
Slovaquie	10,2	22,0	0,3%	115,5%	Iran	12,7	27,6	0,4%	117,5%
Roumanie	8,5	17,6	0,2%	107,1%	Serbie	3,3	7,1	0,1%	116,6%
Algérie	12,5	25,3	0,3%	102,0%	Equateur	3,0	6,5	0,1%	116,6%
Ukraine	11,6	23,1	0,3%	99,3%	Viet Nam	11,7	24,0	0,3%	104,6%
Estonie	2,9	5,6	0,1%	91,3%	Lituanie	4,8	9,9	0,1%	104,1%
Pologne	27,4	52,3	0,7%	90,8%	Slovaquie	11,1	22,3	0,3%	100,5%
Bulgarie	4,0	7,4	0,1%	87,7%	Bulgarie	5,5	10,7	0,1%	97,0%
Monde	5 708,0	7 482,0	100,0%	31,1%	Monde	5 902,0	7 765,0	100,0%	31,6%

(*) Les pays dont la part dans les échanges mondiaux est inférieure à 0,1% n'ont pas été retenus.

Tel est le sens de la démarche volontariste de réorientation des actions de soutien public aux exportations vers vingt-cinq pays cibles, mise en œuvre par le ministère du commerce extérieur depuis 2003, démarche que votre rapporteur approuve. L'idée qui sous-tend ce dispositif est simple : il s'agit, non pas de détourner les entreprises françaises des pays où elles exportent, mais de les encourager à aller *aussi*, pour celles qui sont déjà exportatrices, sur les marchés vers lesquels elles ne se dirigent pas naturellement, voire à devenir exportatrices pour celles qui ne le sont pas.

Dans cette perspective, une liste de vingt-cinq pays « cibles », destinés à être une priorité de l'action du dispositif public de soutien au commerce extérieur a été identifiée par le ministère délégué au commerce extérieur en 2003. Cette liste, qui ne préjuge pas de l'effort mené en direction des autres marchés - effort qui n'est pas remis en cause, répétons-le, auquel cas nous perdriions toute crédibilité à défendre, s'agissant de l'Afrique, les positions qui sont les nôtres en matière d'aide au développement - a été définie selon une méthodologie qui semble garantir une certaine objectivité. De fait, **la France, même à l'égard de ces marchés émergents, ne saurait fonder son action de soutien au commerce extérieur sur des considérations exclusivement économiques et commerciales**. Les priorités en question ont donc, conformément à cette approche, fait l'objet d'un **arbitrage politique**, tenant compte, certes, de nos intérêts commerciaux, mais également des priorités diplomatiques de la France et de la nature du rôle des pouvoirs publics dans le soutien à l'exportation. En termes exclusivement quantitatifs, trois critères de sélection ont été retenus :

– deux critères de demande : la taille du marché (critère discriminant) et le dynamisme à l'importation ;

– un critère d'offre : l'intensité de la présence française, qui favorise les marchés sur lesquels notre présence à l'exportation est faible, relativement au poids de ces marchés dans le commerce mondial et aux performances relatives de nos concurrents européens.

Le résultat de ce double crible politique et économique a conduit à la sélection suivante.

**LES 25 PAYS CIBLES IDENTIFIÉS
PAR LE MINISTRE DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

Afrique du Sud	Malaisie
Algérie	Maroc
Allemagne	Mexique
Brésil	Pays-Bas
Canada	Pologne
Chine	République tchèque
Corée	Royaume-Uni
Etats-Unis	Russie
Hongrie	Taiwan
Inde	Thaïlande
Israël	Tunisie
Italie	Turquie
Japon	

In fine, ces économies conjuguent dans l'ensemble les trois caractéristiques visées : une taille conséquente, des perspectives de croissance élevées à moyen terme et un potentiel de gain de parts de marché substantiel pour les opérateurs français.

Cette liste fait d'emblée apparaître l'ampleur du défi pour les entreprises françaises, en ciblant des pays dans lesquels elles sont traditionnellement peu présentes, à commencer par les pays asiatiques. De fait, **c'est en Asie, et notamment en Chine que se joue, pour l'essentiel, l'avenir de notre commerce extérieur**. Votre Rapporteur ne souhaite pas consacrer, comme dans ses rapports précédents (Russie 2002, Afrique subsaharienne 2003), une analyse spécifique détaillée à ce pays, dans la mesure où il n'a pu se rendre sur place, seul moyen de constater la réalité et la signification, sur le terrain, des multiples informations chiffrées dont on peut disposer aujourd'hui sur ce pays. Reste que les auditions qu'il a menées dans le cadre de la préparation du présent rapport, de même que les échos médiatiques de la visite du Président de la République en Chine, accompagné notamment du Ministre délégué au commerce extérieur, au début du mois d'octobre 2004, permettent de prendre la mesure du

caractère vital, pour l'avenir de notre commerce extérieur, de la nécessité de gagner des parts de marché dans ce pays.

Une approche en termes de contribution aux échanges internationaux, qui reflète à la fois la progression des échanges d'un pays et sa taille et permet d'évaluer sa part dans le concert mondial, montre que la Chine est désormais au premier plan des puissances commerciales : ses échanges ont expliqué, au cours des cinq dernières années, plus de 13 % de la croissance du commerce mondial.

Les 10 meilleures performances en termes de contribution (*) aux échanges
au cours des 5 dernières années

Source : OMC

Exportateurs	1999	2003	Part	2003/	Contribution	Importateur	1999	2003	Part	2003/	Contribution
	(milliards de \$)		2003	1999	03/99		(milliards de \$)		2003	1999	03/99
Chine	194,9	438,4	5,9%	124,9%	4,3%	Chine	165,7	412,8	5,5%	149,2%	4,2%
Allemagne	543,5	748,4	10,0%	37,7%	3,6%	Etats-Unis	1 059,4	1 305,6	17,5%	23,2%	4,2%
Belgique	179,1	254,6	3,4%	42,1%	1,3%	Allemagne	474,0	601,7	8,0%	26,9%	2,2%
Pays-Bas	218,6	293,4	3,9%	34,3%	1,3%	France	315,7	388,4	5,2%	23,0%	1,2%
France	325,5	384,7	5,1%	18,2%	1,0%	Japon	311,3	383,0	5,1%	23,0%	1,2%
Italie	235,6	290,2	3,9%	23,2%	1,0%	Belgique	164,8	234,3	3,1%	42,2%	1,2%
Japon	419,4	471,9	6,3%	12,5%	0,9%	Italie	220,6	289,0	3,9%	31,0%	1,2%
Rép. Corée	143,7	194,3	2,6%	35,2%	0,9%	Espagne	135,3	200,1	2,7%	47,8%	1,1%
Hong Kong	174,4	224,0	3,0%	28,5%	0,9%	R-Uni	324,9	388,3	5,2%	19,5%	1,1%
Espagne	104,4	151,9	2,0%	45,4%	0,8%	Rép. Corée	119,8	178,8	2,4%	49,3%	1,0%
Monde	5 708,0	7 482,0	100,0%	31,1%	31,1%	Monde	5 708,0	7 482,0	100,0%	31,1%	31,1%

(*) Le calcul des contributions permet de tenir compte à la fois de la croissance des échanges et de leur poids dans le commerce mondial.

Dans notre tableau, entre 1999 et 2003, la croissance des exportations chinoises contribue à hauteur de 4,3% à la croissance des exportations mondiales (elle explique ainsi près de 14% de cette croissance mondiale =4,3/31,1)..

Cette situation est appelée à perdurer. Les experts, à l'instar de M. Bertrand de Cordoue, directeur Amérique-Asie à la DREE, auditionné par votre rapporteur, sont formels : la croissance chinoise est une réalité de long terme et **la Chine restera pour longtemps un marché porteur**. Sans doute le taux de croissance chinois peut-il diminuer ou se stabiliser dans les années à venir ; il faut cependant garder présent à l'esprit le fait que, s'agissant de ce pays, la notion de taux de croissance recouvre des réalités hétérogènes : la croissance diffère d'une région à l'autre et, au vu des échelles concernées, il suffit que le Guangdong, région peuplée de 86,5 millions d'habitants (chiffre 2001), dont la croissance est comprise entre 10 et 15 %, conserve ce rythme de développement pour que la France soit épargnée par les aléas de la croissance globale de la Chine.

D'aucuns argueront sans doute des hypothèques sociales pesant, à terme, sur la croissance chinoise. De fait, il s'agit d'une question éminemment politique. Il est évident que, pour des raisons de maîtrise du corps social notamment, les autorités publiques chinoises ont intérêt à une croissance certes durable mais également maîtrisée. La persistance de la connivence actuelle entre le parti communiste et les capitalistes chinois est, à cet égard, essentielle, mais se pose la question de la capacité de ces deux acteurs à s'entendre dans la durée pour éviter la « surchauffe » de la croissance.

Ce constat souligne à quel point le développement des relations commerciales avec la Chine revêt une dimension politique. Les relations

économiques entre la France et la Chine présentent, en effet, un caractère régalien très marqué, qui se traduit notamment par la nécessité d'interventions politiques pour débloquer certains dossiers économiques. Incidemment, on notera que le débat ancien sur le rôle de la DREE n'a pas lieu d'être dans ce pays, le régalien et le commercial ayant partie liée en Chine. A cet égard, les manifestations organisées ou soutenues par la DREE dans le cadre de l'année de la France en Chine participent beaucoup plus d'une politique d'image, que d'une démarche visant directement au renforcement de nos parts de marché.

Cette forte implication du gouvernement central dans l'économie a des vertus – la contrepartie positive de la nature du régime réside dans le très faible niveau de la corruption, qui y est fortement sanctionnée – mais également des inconvénients : la mise en oeuvre des réformes législatives et réglementaires dans les provinces se fait difficilement, avec lenteur. Nombre des griefs des entreprises françaises en matière d'accès au marché chinois sont liés à ce problème de transposition dans les provinces, de réformes pourtant imposées par les engagements de la Chine dans le cadre de son entrée dans l'OMC depuis décembre 2002. Sans doute ce qui constitue de notre point de vue une violation de ces accords ne tient-il d'ailleurs pas seulement à ce problème de décentralisation mais également à son instrumentalisation par des autorités chinoises maîtrisant remarquablement les arcanes juridiques. Reste que ce sujet fait l'objet d'un dialogue nourri avec Pékin : le Ministre du commerce extérieur a encore consacré un long entretien avec son homologue chinois à ce sujet, dans le cadre de la visite présidentielle en Chine, au début du mois d'octobre 2004.

C'est dans ce cadre complexe que doivent se développer les exportations vers la Chine, où nous occupons une part de marché stabilisée, mais faible. Ainsi, en 2003, en dépit d'une croissance de nos exportations de 32 %, notre part de marché est pourtant restée stable à 1,4 %, comme en 2002, du fait de la forte croissance du commerce extérieur chinois (+ 35 % pour les exportations et + 40 % pour les importations). Cette amélioration relative permet toutefois d'interrompre une longue phase de recul (de 2,7 à 1,4 % entre 1999 et 2002) et de reprendre notre place de deuxième fournisseur européen, loin derrière l'Allemagne (5 %), mais de nouveau devant l'Italie. Nos importations de Chine, trois fois plus importantes que nos exportations, ont augmenté de 16 %, ce qui a suffi à creuser notre déficit bilatéral à 8,7 milliards d'euros. C'est désormais avec ce pays que nous enregistrons notre premier déficit bilatéral, dont on notera, au passage, qu'il ne faut pas en exagérer les effets : le point essentiel reste que nous exportons vers la Chine des biens riches en emplois, tout en important de ce pays des biens faibles en emplois.

Comment mettre fin à cette stagnation ? Comment pouvons-nous tirer profit d'une croissance d'autant plus durable qu'elle est politiquement nécessaire à la survie du régime ? Répondre à cette question suppose que soient analysées les raisons expliquant la faiblesse relative de notre présence commerciale en Chine, notamment par rapport à l'Allemagne. Rappelons au passage qu'il convient de

dégonfler quelque peu le « mythe italien », l'Italie se situant, cette année, derrière la France. La seule question pertinente est donc la suivante : **pourquoi l'Allemagne enregistre-t-elle des performances supérieures à la France en Asie, ses parts de marché représentant le double ou le triple des nôtres dans cette région ?** Cinq raisons peuvent être avancées :

– l'effet d'échelle, l'économie allemande étant plus puissante ;

– la prime à l'ancienneté, dont le rôle est essentielle sur des marchés compliqués. Le fait est que l'Allemagne tire profit d'une tradition d'exportation et d'implantation plus ancienne que la France. Ainsi, Siemens est présente en Chine depuis le 19^{ème} siècle et plusieurs entreprises allemandes, dont Volkswagen, ont abordé le marché chinois dès les années quatre-vingts, soit dix ans avant leurs rivales européennes et américaines. ;

– les avantages comparatifs, l'Allemagne étant performante dans des secteurs sollicités par les pays émergents, demandeurs avant tout de biens d'équipement. L'offre allemande, riche à cet égard, est mieux adaptée à la demande chinoise actuelle que l'offre française ;

– à ces avantages structurels, s'ajoute un dispositif de soutien à l'exportation très actif sur la Chine. Sur 265 salons professionnels subventionnés en 2004 par le Ministère allemand de l'Economie et du Travail, 70 se tiendront en Chine. La Chine est également le premier récipiendaire de l'aide financière de l'Allemagne.

– enfin, la politique de coopération de l'Allemagne avec la Chine est très largement orientée vers la promotion des échanges économiques entre les deux pays. Il en va ainsi de la politique d'attraction des étudiants chinois vers l'Allemagne, tournée vers la formation d'ingénieurs chinois depuis de nombreuses années. L'Allemagne est ainsi la deuxième terre d'accueil des étudiants chinois derrière les Etats Unis, avec 30 000 étudiants. Par ailleurs, la coopération scientifique et technique est étroitement coordonnée avec les besoins des entreprises, qui en assurent d'ailleurs une partie du financement. L'adaptation de la représentation de l'Allemagne en Chine est également conçue pour répondre aux besoins économiques, avec, par exemple, l'ouverture d'un consulat allemand à Chengdu, capitale des hautes technologies dans le Sichuan. Enfin, la politique de communication contribue à promouvoir l'image d'une Allemagne, en pointe dans les domaines des sciences et des technologies. Les réussites technologiques allemandes sont ainsi régulièrement mises en avant dans les médias.

Face à un dispositif allemand rôdé, le gain français de parts de marché passe tout d'abord par le maintien de contacts politiques au plus haut niveau, afin que les préoccupations françaises quant au respect, par la Chine, des obligations qu'elle a contractées dans le cas de l'OMC soient constamment et fermement rappelées aux responsables chinois. Notons, en effet, qu'en 2003, la baisse des

droits de douane chinois semble avoir directement bénéficié aux exportations françaises pour les produits automobiles, les alcools distillés, les vins, les produits chimiques à usage industriel, et plus généralement les biens intermédiaires. Dans un avenir immédiat, l'augmentation de certains contingents à l'importation devrait également profiter aux exportations françaises : ainsi, la Chine s'est notamment engagée à ouvrir son marché au blé étranger à hauteur de plus de neuf millions de tonnes en 2004, ce qui fait de la vente de blé à la Chine l'une des priorités des céréaliers français en 2004.

Par ailleurs, les réformes de notre outil de soutien au commerce extérieur jouent, dans le cas chinois, un rôle essentiel. En effet, sur un marché aussi complexe que le marché chinois, l'information sur les conditions réglementaires, sociales ou fiscales d'implantation est essentielle. Ainsi, au nom du principe, « un pays, deux systèmes », le cadre des affaires est, à Hong-Kong et Macao, totalement différent de celui de la Chine continentale, ce qui justifie une abondante production d'informations pour les élus, les administrations et les entreprises. Dans cette optique, l'organisation et les méthodes de travail nouvelles de la DREE représentent un atout majeur. La qualité des personnels affectés dans les zones émergentes, les nouvelles méthodes de travail en réseau, la démarche qualité, *etc.* constituent autant de progrès à cet égard, que la fusion avec la direction du Trésor ne saurait remettre en cause.

C'est essentiellement à destination des petites et moyennes entreprises (PME)¹⁵ que la production de cette information est importante. En effet, l'axe essentiel de la politique de réorientation de notre commerce extérieur vers les zones de croissance réside dans notre capacité à convaincre les PME de se lancer sur les marchés export et à les soutenir dans leurs démarches. A cet égard, l'action d'Ubifrance est essentielle : c'est d'ailleurs sur le marché chinois qu'Ubifrance organise le plus d'actions, soit une trentaine, avec une montée en puissance régulière.

2) La conquête des marchés émergents : le rôle des PME

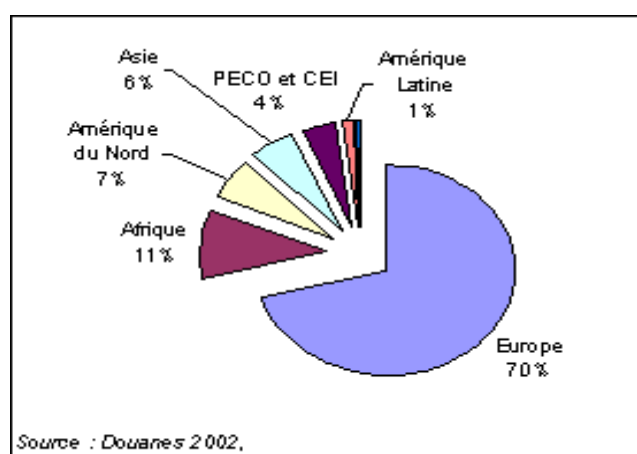
L'appareil exportateur français se caractérise par un tissu économique concentré sur un nombre limité d'opérateurs : sur les 2,4 millions d'entreprises en activité sur le territoire français, 115 000 (environ 5 %) ont participé en 2002, selon les Douanes, aux échanges de biens. Qui plus est, s'il est dominé, en nombre par les PME indépendantes, en chiffre d'affaires, ce sont les groupes et, phénomène marquant des dernières années, les filiales étrangères qui occupent les premières places. Les exportations françaises sont ainsi inégalement réparties entre les exportateurs : plus de 90 % des ventes sont assurées par 10 % des

¹⁵ Selon la définition européenne, une PME est une entreprise de moins de 250 salariés (définition retenue dans cette note, sauf mention contraire), le seuil de 500 salariés étant parfois utilisé, notamment par l'INSEE. Les micro-groupes sont des groupes d'entreprises totalisant moins de 500 salariés, assimilés aux PME. Enfin, les TPE (très petites entreprises), comptent moins de 20 salariés.

exportateurs. Telle est l'une des causes de l'insuffisante présence française sur les marchés émergents : **les PME réalisent seulement 41 % des exportations alors qu'elles constituent le principal vivier d'exportations nouvelles.**

Qui plus est – et c'est là l'autre cause de l'inadaptation de la structure géographique de notre commerce extérieur – les PME indépendantes privilégient les marchés de proximité, c'est-à-dire l'Europe et l'Afrique. En effet, le tropisme régional des exportations françaises, qui veut que les échanges sont d'autant plus intenses que les partenaires sont proches, est plus accusé pour les PME que pour la moyenne nationale. Le schéma suivant, relatif à la répartition géographique des exportations des PME indépendantes en 2002, illustre ce tropisme.

OU LES PME EXPORTENT-ELLES ?



Ainsi, l'Europe, premier marché à l'exportation des entreprises françaises (67 % des exportations), draine 70 % des ventes des PME indépendantes ; l'Afrique (5% des exportations françaises) en attire 11%. *A contrario*, les pays lointains (Asie, Amérique du Nord et du Sud) restent des marchés de second ordre pour les PME indépendantes (moins de 15% de leurs ventes). En conséquence, les PME indépendantes contribuent davantage aux exportations françaises vers l'Europe et l'Afrique (de l'ordre de 25% des ventes), qu'aux ventes françaises vers l'Asie et l'Amérique du Nord (de l'ordre de 17%) et en particulier vers l'Amérique latine (12%).

Tout l'enjeu de la réorientation de la structure géographique de nos échanges réside donc dans la capacité des pouvoirs publics d'une part, à accroître le flux de PME exportatrices, d'autre part à faire évoluer la « culture export » des PME françaises. Là encore, la référence allemande est intéressante : en France, le nombre de PME exportatrices représente 4 % du total des entreprises, contre 18 % en Allemagne. Sans doute cet écart reflète-t-il avant tout la différence de structures des tissus micro-économiques respectifs : en France, 93 % des PME sont des

micro entreprises (moins de 10 salariés), contre 64 % en Allemagne¹⁶. Reste que le lien entre le dynamisme commercial allemand et le rôle des PME est patent.

Les PME constituent, par conséquent, la cible principale de la politique en faveur de l'exportation menée par le gouvernement, l'objectif étant d'augmenter à moyen terme le nombre des PME exportatrices de 50.000. D'où la proposition d'une série de mesures pour 2005, destinées à contribuer à mobiliser nos entreprises à l'exportation.

En premier lieu, afin de favoriser la prospection à l'étranger, **un contrat spécifique à l'export**, calqué sur le contrat de chantier, est envisagé, à une date incertaine toutefois, cette mesure devant être insérée dans le projet de loi sur les entreprises qui devrait être présenté en conseil des ministres au mois de novembre 2004. En tout état de cause, sa mise en œuvre en 2005 paraît douteuse au regard des délais d'examen parlementaire.

Par ailleurs, l'article 11 du projet de loi de finances pour 2005 prévoit l'instauration d'un **crédit d'impôt pour dépenses de prospection commerciale**, censée simplifier les multiples dispositifs existants¹⁷. Subordonnée à l'embauche d'un salarié ou au recours à un volontaire international en entreprise (VIE) spécialement affectés à la prospection commerciale, cette mesure aura-t-elle l'effet dynamique escompté ou, comme le relevait M. Augustin Bonrepaux lors du débat sur ce projet de loi en commission des Finances, s'apparente-t-elle à une pure mesure d'affichage, le coût du dispositif étant estimé à seulement 10 millions d'euros ? Il est évident que seul le bilan de cette mesure, dans le cadre du projet de loi de finances pour 2006, permettra de répondre à cette interrogation.

Qui plus est, en vue de simplifier les procédures pour les PME, des travaux sont en cours avec le ministère de la santé et de la protection sociale sur ce dossier pour, d'une part, **simplifier le dispositif de déclarations administratives auprès des caisses primaires d'assurance maladie** pour les salariés effectuant des missions à l'étranger et, d'autre part, mieux diffuser l'information aux entreprises sur les simplifications.

La simplification est également envisagée en termes de lisibilité, pour les PME, du dispositif public d'aide au commerce extérieur dont nous avons présenté les traits marquants ci-dessus. Là encore, si l'on ne peut qu'approuver sur le papier le rôle croissant des régions en matière de détection et de mobilisation de nouveaux exportateurs, encore faut-il que les crédits afférents à la décentralisation des directions régionales du commerce extérieur aux régions soient effectivement transférés à celles-ci. A cet égard, c'est un bilan minutieux qu'il conviendra de dresser dans le cadre du projet de loi de finances pour 2006.

¹⁶ Les PME entre 10 et 249 salariés représentent 34 % des entreprises en Allemagne contre 16 % en Italie et 7 % en France.

¹⁷ Voir le commentaire de l'article 11 dans le rapport AN n° 1863 de M. Gilles Carrez sur le projet de loi de finances pour 2005, tome II.

Enfin, pour accroître l'activité des PME à l'exportation, de nouveaux partenariats sont examinés. Notamment, une première expérience a été lancée avec le réseau des Banques Populaires, à la suite d'un accord conclu avec ce groupe bancaire ; ses seize mille responsables clientèles PME proposeront à leurs clients des prestations de prospection des missions économiques à l'étranger et le volontariat international en entreprise (VIE). Ces initiatives, expérimentées depuis septembre 2004 dans quatre régions, devraient être étendues aux autres à partir du début de l'année 2005.

III - L'AVENIR DU COMMERCE EXTERIEUR FRANÇAIS : FAUT-IL AVOIR PEUR DES DELOCALISATIONS ?

Le débat sur le développement nécessaire des relations commerciales avec la Chine se double généralement d'un second débat, qui forme en quelque sorte le versant pessimiste du premier : rêve de l'exportateur français, la Chine ne serait-elle pas à terme un cauchemar pour notre modèle social ? Nouveau géant économique, ce pays est, en effet, certes envisagé comme un eldorado pour le développement de nos exportations, mais également, dans le même temps, comme un concurrent contre lequel nous serions démunis, faute d'être de taille à lutter. C'est, en filigrane, tout le débat sur les délocalisations qui se profile, débat aujourd'hui très vif en France, mais également dans tous les grands pays industrialisés. Même les Etats-Unis, aussi puissants soient-ils, se posent aujourd'hui la question de l'avenir de leur modèle industriel et commercial face aux évolutions du système économique international.

L'actualité est effectivement riche en la matière : JVC, Continental, Alcatel, ST Microelectronics, Alstom..., ces noms désignent des entreprises dont le point commun est d'avoir récemment fermé des établissements implantés en France, tout en délocalisant leur production vers l'étranger. Sans doute le phénomène n'a-t-il rien de nouveau : les délocalisations d'entreprises sont une réalité depuis une vingtaine d'années et ce mouvement va certainement se poursuivre.

Dix ans après le premier débat d'envergure qui, en 1993, avait secoué notre pays à la suite de la publication d'un rapport sénatorial établissant un lien entre concurrence des pays à bas salaires et chômage en France, le phénomène des délocalisations reste cependant toujours aussi difficile à cerner. La question de leur définition n'est pas résolue, alors que le phénomène, classique, de désindustrialisation industrielle, se double de l'apparition d'un nouveau type de délocalisation, dans le secteur des services. La France est-elle condamnée à ne plus être une puissance commerciale ? Les importations des pays à bas salaires vont-elles envahir notre marché tandis que les exportations françaises seraient condamnées à s'assécher au rythme d'une désindustrialisation toujours plus douloureuse des régions françaises ? Comment répondre aux délocalisations ?

A – UN PHENOMENE DIFFICILE A CERNER

1) L'introuvable définition des délocalisations

L'une des principales difficultés que l'on rencontre dès lors que l'on aborde le sujet des délocalisations réside dans l'écart entre ce que les économistes appellent délocalisations, ce que les autorités gouvernementales désignent ainsi et ce que nos concitoyens perçoivent comme telles.

Au sens strict en effet, la délocalisation consiste à changer de lieu une unité de production : comme le rappelle un récent rapport sénatorial sur la question¹⁸, le terme désigne alors « *l'ouverture d'une unité productive à l'étranger, concomitante à la fermeture d'une unité locale, sans que soit affectée la destination des biens produits : marché domestique, ce qui implique alors un flux nouveau d'importations, ou marchés étrangers, ce qui diminue les flux d'exportation.* » On le voit, cette seule définition suffit à illustrer la complexité du lien entre délocalisation et commerce extérieur : selon la définition retenue par les économistes, une délocalisation a une incidence soit sur les importations soit sur les exportations ; notons néanmoins que, toutes choses égales par ailleurs, qu'elle ait des conséquences sur les importations ou sur les exportations, elle dégrade le solde de la balance commerciale.

La mission interministérielle sur les mutations économiques (MIME) retient, quant à elle, une définition plus stricte du phénomène, considérant que constitue une délocalisation le déplacement d'une activité économique existante en France vers l'étranger mais *dont la production est ensuite importée en France.*

Si une telle définition présente l'intérêt de circonscrire le débat, elle présente toutefois le grave inconvénient d'être politiquement peu pertinente, au sens où elle ne permet pas aux décideurs politiques de répondre aux inquiétudes des Français. Le fait est que, par-delà les débats d'experts, nos concitoyens ont une perception du phénomène des délocalisations qui conduit à en gonfler l'importance. Ainsi, la création d'une nouvelle unité de production à l'étranger plutôt que sur le territoire national, sans réduction de l'activité domestique peut être considérée par certains comme une délocalisation : l'est-elle ? La réponse à cette question ne saurait être absolue, toute la difficulté venant du fait que parler des délocalisations revient à traiter sur le mode macroéconomique ce qui relève avant tout d'une décision microéconomique. Dans le cas envisagé, si la décision relève d'une analyse d'opportunité, d'un bilan « coûts-avantages » entre le territoire national et un pays étranger, alors on peut considérer qu'il s'agit d'une délocalisation, au sens où l'économie domestique se trouve, *in fine*, privée d'une capacité productive supplémentaire. En revanche, si l'implantation à l'étranger d'une entreprise s'impose comme la condition *sine qua non* de la conquête d'un marché, le terme est abusif.

Reste que l'implantation d'une entreprise à l'étranger est généralement perçue de manière ambiguë, même en l'absence de conséquence domestique : si nos concitoyens comprennent la nécessité d'aller conquérir des parts de marché, ils s'interrogent dans le même temps sur le risque de voir cette décision ponctuelle n'être qu'une première étape conduisant, *in fine*, à la relocalisation de toute la production à l'étranger, qu'elle soit ou non destinée au marché domestique.

¹⁸ Rapport Sénat n° 374 de M. Francis Grignon, 23 juin 2004.

De fait, comme l'a très bien montré M. Bertrand de Cordoue, directeur Asie-Amérique à la DREE, analysant le cas chinois, la décision de délocalisation est généralement le fruit d'une démarche séquentielle :

– la première étape est constituée par ce constat simple de l'entrepreneur : le marché le plus important, qui offre les perspectives de croissance les plus rapides, est le marché chinois ;

– la deuxième étape est prospective. A ce stade, l'entreprise intéressée par le marché chinois en constate toute la complexité et se met en quête d'un partenaire local fiable ; il s'agit là d'une étape cruciale, qui détermine la poursuite ou l'abandon du projet ;

– en troisième étape intervient la décision, une fois le partenaire chinois trouvé, de lui sous-traiter une partie du processus de production – le seul partenariat commercial s'avérant, en effet, généralement insuffisant pour les Chinois. C'est alors que l'entreprise, confrontée dans les faits à la compétitivité chinoise, peut décider de baser en Chine la totalité du processus de production de biens non destinés au marché français ;

– la question de la délocalisation proprement dite, c'est-à-dire le transfert des outils de production en vue de fournir également le marché français, peut se poser dans une dernière étape.

Cette analyse fine du processus de délocalisation fait clairement apparaître qu'il relève dans la majorité des cas, d'une logique d'expansion, et non de survie ou de profit, de l'entreprise. Ceci est conforme au constat général établi par les économistes : la délocalisation au sens strict, c'est-à-dire le déménagement de l'usine en vue d'en réimporter la production, qui n'est donc pas faite en vue de conquérir un marché nouveau, est vouée à l'échec. Seule la délocalisation qui vise à prendre des parts sur un marché pérenne est susceptible de réussir. Ce que montre également cette « anatomie » de la décision de délocalisation, c'est qu'il s'agit d'un processus complexe, semé d'embûches. Sans doute le cas chinois est-il spécifique, au sens où, comme il a été dit précédemment, il s'agit d'un marché particulièrement complexe. Reste que, contrairement à la présentation qui en est souvent faite, délocaliser en Chine n'est pas un processus aisé.

2) Les délocalisations : quel avenir ?

Le cas chinois permet de mettre en lumière cette évidence : nous sommes condamnés pour longtemps à vivre avec les délocalisations, réelles ou perçues comme telles. Dans la mesure où la Chine conjugue faiblesse du coût du travail – dix à vingt fois moindre que dans les économies développées – et présence surabondante du facteur travail – le sureffectif agricole y est gigantesque –, le mouvement de délocalisation n'est pas près de prendre fin.

La question de notre avenir industriel se pose de manière d'autant plus aiguë que la Chine ne se contente pas de puiser dans ce réservoir inépuisable de main d'œuvre en négligeant l'investissement technologique sur lequel les pays occidentaux fondent leur croissance : elle est, au contraire, éminemment soucieuse d'acquérir de la technologie et conditionne même l'implantation d'entreprises étrangères à l'existence de transferts de technologie (par exemple, Peugeot à Wuhan). Là réside le risque réel, à terme, pour les économies les plus développées : il est essentiel pour elles de contrôler le processus de transfert de technologie, sous peine de s'exposer à la désindustrialisation. Le bon positionnement du curseur entre gain de parts de marché et risque de se voir concurrencer sur le terrain de leurs avantages comparatifs est une question clé.

Dans cette perspective, comment interpréter les statistiques rassurantes produites par les services de l'Etat concernant les délocalisations et quelle fiabilité leur donner— on s'étonnera d'ailleurs qu'il n'existe quasiment pas, à ce jour, de suivi statistique ni d'études approfondies sur le sujet, fait éminemment paradoxal au regard du poids de cette thématique dans le débat démocratique ? Les quelques études existantes vont, en effet, toutes dans le sens d'une forte relativisation du phénomène des délocalisations :

– Selon la MIME, les délocalisations au sens strict représenteraient globalement autour de 10 % du montant des investissements directs à l'étranger soit 305 millions d'euros environ sur la période 1998-2002 ;

– La délégation à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR), explique dans un rapport récent¹⁹, que « *l'analyse des flux directs d'investissements entrants et sortants conteste la thèse selon laquelle les entreprises françaises se délocaliseraient de façon massive, tandis que le "site France" serait dédaigné par les capitaux étrangers* » ;

– Selon la DREE, « *en 1999-2000, les délocalisations représentaient moins de 5 % des investissements directs à l'étranger sur les marchés proches [Europe centrale et orientale et Maghreb] et moins de 1 % sur les marchés lointains* »²⁰ ;

– Enfin, la présidente de l'AFII, Mme Clara Gaymard, appelle également à « *nuancer* » l'ampleur du phénomène et insiste sur la nécessité d'étudier le phénomène sur le long terme, citant l'entreprise Compass « *qui a décidé voilà quinze ans de produire des compas et des ciseaux en Chine pour pénétrer le marché américain, et dont les produits envahissent les rayons de la grande distribution aujourd'hui* », et estimant que « *sans cette stratégie, l'entreprise aurait certainement disparu, alors qu'elle a depuis créé des emplois en France* »²¹.

¹⁹ DATAR, *La France, puissance industrielle*, février 2004.

²⁰ Challenges, 9 septembre 2004.

²¹ Le Figaro, 14 septembre 2004.

Au titre des statistiques qui appellent à relativiser l'impact négatif des délocalisations, il faut rappeler, en outre, que cinq millions d'emplois dépendent des exportations françaises et que chaque milliard d'euros d'exportations supplémentaires crée quinze mille nouveaux emplois en France. Qui plus est, même si la France vient d'être dépassée par la Chine en matière commerciale, elle est cependant le cinquième exportateur mondial de marchandises et le quatrième exportateur mondial de services (98 milliards d'euros, soit 6,2 % du PIB)

Quid, dès lors, du récent rapport de la CNUCED qui jette une lumière inquiétante sur le phénomène nouveau des délocalisations de services²², affirmant que la nouvelle division internationale du travail dans ce domaine ne fait que commencer ?

Ainsi, alors que les grands groupes américains ont commencé depuis une vingtaine d'années à déménager en Inde leurs services informatiques, la CNUCED estime que « *la délocalisation des activités de services en est encore à ses débuts.* » L'organe onusien voit ainsi le chiffre d'affaires des seuls services informatiques délocalisés passer de 1,3 milliard de dollar américain en 2002 à 24 milliards en 2007. « *Si l'on considère les 1000 premières entreprises de la planète, elles sont encore 70 % à ne pas avoir délocalisé de services vers des sites à faible prix de revient, mais beaucoup projettent de le faire* », poursuit le rapport.

Sans doute, du point de vue de la doctrine économique, cette tendance « *est bénéfique aussi bien pour les pays d'origine que pour les pays d'accueil* », comme l'affirme la CNUCED, considérant que le mouvement permet aux pays d'origine d'améliorer leur compétitivité et de s'orienter vers des activités à plus forte valeur ajoutée. Sans doute encore se rassurera-t-on en constatant que, contrairement à un mythe trop répandu, ces délocalisations sont essentiellement un phénomène Nord-Nord, ce qui nous ramène dans le cadre connu de la concurrence entre des Etats qui ont des structures de coût relativement proches. Il est, à cet égard, utile de rappeler que l'Inde n'est qu'une exception dans le monde en développement, la réalité des délocalisations de services s'effectuant vers le Canada, l'Irlande et Israël (ces quatre pays totalisent 70 % des délocalisations de services). Même les projets de délocalisations de centres d'appels téléphoniques se sont faits, sur la période 2002-2003, à 54 % vers des pays développés.

Reste que l'évocation, par la CNUCED, de la « *cascade* » attendue de déplacements d'activités de services à l'étranger est inquiétante et ne saurait laisser le politique indifférent, ce d'autant moins que, traditionnellement, depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, la perte d'emplois industriels était compensée par la création d'emplois de service. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

²² CNUCED, World Investment Report 2004 : The Shift Towards Services, septembre 2004.

B - QUELLES SOLUTIONS POUR PRESERVER NOTRE COHESION SOCIALE ?

« *Ce serait faire preuve d'un manque de clairvoyance que d'adopter des mesures visant à garder à tout prix des emplois de service dans le pays d'origine.* » Cet appel à l'inertie de la part de la CNUCED a sans doute un sens économique, mais il n'est pas concevable pour qui considère que les délocalisations représentent un enjeu politique éminent. A cet égard, votre rapporteur partage en partie le constat de M. Francis Grignon ²³ : par-delà les débats technocratiques, « *le terme "délocalisation" exprime plus souvent un sentiment d'arrachement local plutôt qu'une réalité économique unanimement circonscrite (...). En ne recouvrant pas exactement les concepts usuels auxquels recourent traditionnellement les économistes, il est alors, étymologiquement parlant, une notion proprement politique, c'est-à-dire relative à la polis, la cité.* »

Dépasser le débat d'experts pour en revenir à la dimension politique des délocalisations : telle est la seule approche permettant de tenter de répondre efficacement à un phénomène qui suscite une très grande inquiétude parmi nos concitoyens. Car, si la théorie économique enseigne que délocaliser revient à détruire un emploi relativement peu productif pour lui substituer un emploi à productivité élevée, la réalité sociale qui en découle s'analyse, quant à elle, en termes de marginalisation, voire d'exclusion. Il est d'ailleurs significatif de constater que 2003 a été la première année depuis 1945 où la destruction d'emplois industriels n'a pas été remplacée dans notre pays par des emplois de services.

Le paradoxe est là : considérées sous l'angle des échanges extérieurs, les délocalisations peuvent se traduire par une amélioration des indicateurs économiques, tout en suscitant localement, dans le même temps, des micro-crisis fragilisant le tissu social. Ainsi, la délocalisation « d'opportunité » évoquée plus haut se traduit, certes, par le renforcement de la position de marché de l'entreprise concernée et par un accroissement des investissements directs français à l'étranger ; localement, cependant, c'est un territoire qui s'appauvrit potentiellement et, surtout, autant de perspectives d'avenir qui s'évanouissent pour ses habitants.

Lors du débat organisé à l'Assemblée nationale sur les délocalisations, le 12 octobre dernier, le Gouvernement, par la voix du Ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, a présenté un certain nombre de mesures de nature à développer l'attractivité du territoire français et à lutter, dans l'Union européenne, contre le dumping fiscal. Si certaines de ces propositions peuvent être considérées avec intérêt, on sera plus circonspect s'agissant de la reprise d'antennes telle que « *flexibilité du travail* » ou excès de la dépense publique.

²³ Rapport cité.

Aux yeux de votre Rapporteur, le cœur de l'action politique en cette matière est double, les nécessaires réponses économiques devant être complétées par une approche politico-diplomatique.

1) Les réponses économiques : investir dans l'innovation... et dans l'emploi peu qualifié

La réponse économique la plus pertinente pour faire face aux délocalisations tient dans un mot : l'innovation. Cette solution, qui fait l'unanimité parmi les experts, s'inscrit effectivement dans le cadre de la théorie économique des avantages comparatifs : n'étant plus compétitives dans les secteurs privilégiant des emplois faiblement qualifiés, productifs, les économies les plus développées doivent s'orienter vers les secteurs nécessitant un apport d'innovation massif, en vue de développer les emplois à haute valeur ajoutée. L'enjeu, pour les pays concernés, est de réussir à conserver une longueur d'avance dans certains secteurs industriels et technologiques, mais aussi dans l'offre de services sophistiqués. D'où l'importance d'être en mesure de soutenir la concurrence par l'innovation dans une large gamme d'activités.

Ce choix est, en réalité, déjà le nôtre, ainsi que le rappelle l'économiste Frédérique Sachwald²⁴ : « *entre 1990 et 2002, la production industrielle des pays du G 7 a augmenté de plus de 25 %, et celle de la France de plus de 20 %. Cette évolution s'explique par le renforcement de la spécialisation industrielle des pays riches sur certains secteurs et par un accroissement de la productivité. Ainsi depuis 1990, la production automobile a augmenté de 50 % en France. La dynamique de l'évolution des économies les plus avancées n'a donc pas fondamentalement changé. Elles poursuivent leur spécialisation industrielle dans les biens d'équipement et de la haute technologie.* »

Reste cependant que notre effort en la matière est, par rapport aux Etats-Unis, beaucoup trop faible. Comme le souligne Patrick Artus, directeur de la recherche économique de CDC Ixis, les entreprises en France et en Allemagne consacrent seulement 20 % de leurs dépenses d'investissement au high-tech, contre 50 % aux Etats-Unis.

Pertinente, la politique d'investissement dans la recherche et l'innovation est-elle suffisante ? Face aux risques de remises en causes ponctuelles, mais multiples, de la cohésion sociale, la réponse offerte par la théorie économique doit être complétée, afin que les salariés employés dans les secteurs les moins productifs ne soient pas durablement marginalisés. Car il ne faut pas se leurrer : même une action de formation soutenue ne saurait suffire s'agissant de catégories de la population active dont les capacités de reconversion

²⁴ Les Echos, 17 octobre 2004.

sont faibles. Le tableau suivant, relatif à la structure de la population active par qualification, résume parfaitement cette problématique.

**EVOLUTION COMPAREE DE LA QUALIFICATION DE LA POPULATION ACTIVE
EN EUROPE ET AUX ETATS-UNIS (1989-1997)**

Qualification	1989			1994			1997		
	Faible	Elevée	Moyenne	Faible	Elevée	Moyenne	Faible	Elevée	Moyenne
France	51,9	7,0	41,1	32,9	9,3	57,9	32,8	9,3	57,9
Allemagne	21,7	10,2	68,2	18,2	11,6	70,3	18,1	11,5	70,4
Italie	74,3	5,7	20,1	66,8	7,5	25,7	66,8	7,5	25,7
Espagne	80,2	9,3	10,6	73,8	11,0	15,3	73,2	11,0	15,8
Etats-Unis	18,0	23,6	58,5	14,9	24,5	60,7	14,9	24,5	60,6

Source : Problèmes économiques, n° 2859, 29 septembre 2004

Dans cette perspective, une double stratégie s'impose : l'approche « par le haut » que représente l'effort en faveur de l'innovation doit être complétée par une approche sociale, « par le bas », qui passe par la création d'emplois peu qualifiés dans des secteurs faiblement sophistiqués (services aux particuliers, construction, tourisme, distribution...), peu ou pas exposés à la concurrence internationale (artisanat, bâtiment, ce d'autant que ces secteurs s'ils ne sont pas stimulés seront demain source d'immigration dans notre pays).

Votre Rapporteur est bien conscient du caractère quelque peu iconoclaste de cette proposition, alors que l'heure est aux discours sur l'innovation, la recherche ou les nouvelles technologies. Qui peut nier cependant que le coût social et économique, assumé, maîtrisé, d'une politique de développement d'emplois peu qualifiés est mille fois préférable au coût subi, socialement désastreux, économiquement non maîtrisé de l'exclusion ? Cette approche est, en outre, d'autant plus nécessaire que les délocalisations sont tout autant un problème d'aménagement du territoire que macroéconomique : leur impact statistique a beau être faible, elles n'en touchent pas moins, de manière répétée, des portions du territoire déjà durement éprouvées par une première désindustrialisation (sidérurgie notamment), dans lesquelles les salariés ont été reclassés, sans formation spécifique, dans des entreprises plus ou moins artificiellement soutenues par les pouvoirs publics. C'est ce choc géographique que l'approche « par le bas » est destinée à atténuer.

2) Les réponses politiques : une mondialisation maîtrisée

Le récent rapport sur la dimension sociale de la mondialisation publié par l'Organisation internationale du travail (OIT) et le mouvement de délocalisation des industries vers le sud rappellent que les normes sociales restent, tout à la fois, un sujet sensible pour la société civile et un enjeu important pour les gouvernements. De fait, la question des normes sociales n'a pu être intégrée dans

la négociation de Doha, en raison de l'opposition manifestée par les pays en développement.

Sans doute le dumping social que font peser les économies émergentes sur les pays industrialisés n'est-il pas prêt de cesser. La dimension sociale des négociations commerciales s'inscrit toutefois dans l'approche politique de ces dossiers que votre Rapporteur, à l'instar des autorités françaises dans leur ensemble, appelle de ses vœux. Sans doute s'agit-il d'une démarche par nature de longue haleine ; faut-il pour autant y renoncer ? Tout au contraire, il nous incombe de rappeler qu'une telle démarche, loin de condamner les économies en développement, s'inscrit dans la construction d'une mondialisation maîtrisée à laquelle elles ont tout intérêt.

Ardue, ambitieuse, cette approche diplomatique implique sans aucun doute que, dans le même temps, les pays développés honorent leurs engagements internationaux en matière de lutte contre la pauvreté et d'aide publique au développement. Est-ce un objectif hors d'atteinte ?

CONCLUSION

C'est, en définitive, un sentiment partagé qui ressort de l'analyse du commerce extérieur français au dernier trimestre 2004. Sans doute la reprise est-elle là, après la désastreuse année 2003 et les laborieux résultats mondiaux de l'après 11 septembre ; sans doute la politique de réforme de l'outil français de soutien et de développement du commerce extérieur se poursuit-elle et bénéficie-t-elle du dévouement de personnels particulièrement compétents.

Néanmoins, les incertitudes lourdes qui grèvent le climat international, de même que l'inquiétante stagnation, voire la régression, de nos parts de marché depuis 2001 nous rappellent qu'en la matière, seule une action de long terme, fortement soutenue politiquement, est de nature à conforter les améliorations conjoncturelles observées.

Pour autant, on peut craindre que la mise en œuvre de la loi organique relative aux lois de finances (LOLF), à compter de 2006, ne nuise à la clarté et au pragmatisme souhaitables de l'action publique en matière de commerce extérieur. En effet, ce ne sont pas moins de cinq missions qui devraient remplacer l'agrégat budgétaire actuel :

- une mission « stratégie économique et pilotage des finances publiques » (moyens de la DREE) ;

- une mission « développement et régulations économiques » (dépenses du réseau des missions économiques et des DRCE, subventions à Ubifrance, à l'AFII et contrats de plan Etat-régions) ;

- une mission « engagements financiers de l'Etat » (dépenses évaluatives liées aux garanties afférentes au commerce extérieur) ;

- une mission (interministérielle) « aide publique au développement » (dépenses du FASEP études) ;

- le compte spécial du trésor 903-07 « prêts aux Etats étrangers ».

Il est étonnant qu'une réforme ayant pour objectif affiché de dynamiser la gestion budgétaire et de l'adosser à des critères de performance se traduise par un risque de compartimentation, donc de moindre efficacité, de l'action publique. Est-il ainsi justifié de scinder en deux missions les moyens de la DREE en distinguant les crédits affectés au fonctionnement des services basés à Paris et ceux qui sont destinés au réseau des missions économiques ? A l'heure où le mot d'ordre est au travail en réseau, ce choix est pour le moins contestable. Sans doute ne faut-il pas, par avance, condamner une réforme qui n'est pas encore mise en œuvre. Reste qu'à l'évidence, le Parlement devra faire montre d'une vigilance particulière pour que cette réforme qu'il a voulue et sur laquelle il travaille depuis plusieurs années ne conduise *in fine* à tout changer... sans que rien ne change.

EXAMEN EN COMMISSION

Au cours de sa réunion du mercredi 3 novembre 2004, la Commission a examiné pour avis, sur le rapport de M. Jean-Paul Bacquet, les crédits du Commerce extérieur pour 2005.

Après l'exposé du Rapporteur, **le Président Edouard Balladur** a observé que la compétition commerciale engagée avec les pays en voie de développement imposait aux pays occidentaux des avancées constantes en termes de progrès technique, ce qui ne devait pas conduire cependant à l'abandon des secteurs traditionnels.

M. Roland Blum a déclaré partager l'inquiétude du Rapporteur concernant la faiblesse des PME françaises en matière d'exportation, constatant que, dans d'autres pays européens, ces entreprises s'avéraient bien plus dynamiques dans ce domaine. On observe que les aides apportées aux PME par les régions n'ont pas permis, par le passé, d'obtenir des résultats très convaincants. Comment pourrait-on alors améliorer l'action de ces collectivités en faveur du développement des exportations des PME ?

M. Jacques Myard a insisté sur la question de la faible diversification de nos exportations, dénonçant l'excessive concentration de notre politique extérieure et commerciale en direction de l'Europe, et plus particulièrement de l'Allemagne. Or, d'après la COFACE, le premier risque et le premier sinistre qu'il lui faut supporter portent sur l'Allemagne, qui, en raison de sa profonde crise démographique, fait figure « d'homme malade de l'Europe ». Puisqu'il n'est plus aujourd'hui possible de penser notre politique extérieure par le biais du seul prisme allemand, il conviendrait de réorienter notre diplomatie dans d'autres directions. Il faut également souligner le risque d'une explosion politique en Chine en raison du développement d'une économie duale que l'on observe aussi en Inde même si, dans ce pays, un tel phénomène est mieux accepté pour des raisons culturelles. Contrairement aux conclusions du Rapporteur, les délocalisations n'ont pas coûté seulement 40 000 emplois à la France mais bien plutôt 40 % de ses emplois industriels. Parmi l'une des raisons qui expliquent ce phénomène, l'on trouve celle déjà décrite par l'économiste Maurice Allais : la sous-évaluation manifeste des monnaies chinoise et indienne qui crée des conditions de concurrence déloyales pour les pays occidentaux. En outre, si le développement des hautes technologies peut contribuer à préserver la compétitivité de notre économie, pour autant, il demeure insuffisant lorsque l'on constate, par exemple, que la France disposait de 500 entreprises dans le secteur électronique, il y a quelques années, et qu'il n'en demeure plus que 30 aujourd'hui. A cet égard, il est notable de constater que les Etats-Unis ont ordonné, pour des raisons de défense nationale, le rapatriement sur leur territoire de la production des puces électroniques, ce qui démontre le caractère stratégique de telles activités.

Le Président Edouard Balladur a observé que les pertes d'emplois industriels constatées en France et évaluées par M. Myard à 40 % du total de ces emplois, et qui sont du même ordre de grandeur dans tous les pays occidentaux, étaient liées, pour l'essentiel, à la tertiarisation de l'économie.

En réponse aux différents intervenants, **le Rapporteur** a donné les précisions suivantes :

— les PME françaises ne représentent que 4 % des entreprises exportatrices, contre 18 % pour les PME allemandes ; ceci s'explique notamment par le fait que les entreprises de moins de dix salariés représentent 93 % des PME françaises contre 64 % des PME allemandes, ce qui facilite la démarche d'exportation de ces dernières ;

— il est permis de douter que la mise en œuvre du contrat spécifique à l'export, qui est calqué sur le contrat de chantier, puisse avoir lieu dès 2005 comme l'affirme le Gouvernement ;

— la mesure nouvelle de 10 millions d'euros prévue par le projet de loi de finances pour 2005 en vue de financer le crédit d'impôt lié aux dépenses de prospection à l'export ne serait pas, selon les propos tenus en Commission des Finances par M. Augustin Bonrepaux, à la mesure des enjeux et constituerait de la poudre aux yeux ;

— la simplification des démarches des entreprises auprès des caisses primaires d'assurance maladie promise pour les salariés travaillant à l'étranger risque de demeurer un vœu pieux compte tenu de l'inertie existant en la matière ;

— les conseils régionaux sont aujourd'hui placés dans des situations délicates en matière d'attribution des aides aux entreprises ; il leur faut choisir entre le soutien aux canards boiteux ou l'aide aux entreprises les plus performantes, qui bien souvent procèdent à des délocalisations d'emplois ; il y a par ailleurs des surenchères entre les régions, les plus favorisées attirant les créateurs d'entreprise au détriment des autres ;

— il est essentiel qu'il y ait un accord entre les autorités gouvernementales, les conseils régionaux et les chambres de commerce pour mener une action efficace en faveur des exportations des PME ;

— l'Allemagne a une tradition en matière de commerce extérieure que la France n'a pas ; elle est ainsi le deuxième pays derrière les États-Unis pour l'accueil des étudiants chinois, alors que ceux-ci ne viennent en France qu'en nombre restreint, et principalement pour y faire des études archéologiques ou culturelles ;

— les chiffres communiqués sur la suppression des emplois industriels proviennent du CEPII ; la baisse des coûts de production engendrée par les délocalisations permet d'augmenter les capacités des entreprises en matière de

vente à l'export ; il n'en demeure pas moins vrai que l'an dernier, pour la première fois depuis 1945, les créations d'emploi dans le secteur tertiaire n'ont pas compensé les pertes d'emploi dans l'industrie ;

— la thèse du représentant américain pour le commerce extérieur, M. Robert Zoellic, selon laquelle les États-unis et l'Union européenne auraient intérêt à abandonner leurs activités industrielles et agricoles au profit des pays en voie de développement, est très contestable et ne tient pas compte des réalités socio-économiques.

Le Rapporteur a ensuite proposé à la Commission de donner un avis favorable à l'adoption des crédits du commerce extérieur pour 2005.

Conformément aux conclusions du Rapporteur, *la Commission a émis un avis favorable à l'adoption des crédits du Commerce extérieur pour 2005.*

LISTE DES PERSONNES AUDITIONNEES PAR LE RAPPORTEUR

– M. Bertrand de Cordoue, directeur Amérique-Asie à la DREE

– M. Jean-Pierre Trotignon, Directeur général d’Ubifrance, et
Mme Nadine Guibert, Secrétaire générale d’Ubifrance

– M. Lionel Fontagné, directeur du Centre d’études prospectives et
d’informations internationales (CEPII)