



N° 2857

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

TREIZIÈME LÉGISLATURE

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

RAPPORT

FAIT

AU NOM DE LA COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE GÉNÉRALE ET DU CONTRÔLE BUDGÉTAIRE SUR LE PROJET DE **loi de finances pour 2011** (n° 2824),

PAR M. GILLES CARREZ,
Rapporteur Général,
Député.

ANNEXE N° 19

ÉCONOMIE

COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapporteur spécial : M. OLIVIER DASSAULT

Député

SOMMAIRE

	Pages
SYNTHÈSE	5
I.– LA SITUATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS EN 2009 ET 2010	7
A.– EN 2009, LA BALANCE COMMERCIALE RESTE EN DÉFICIT	7
1.– 2009, une année marquée par une chute sans précédent des échanges internationaux	7
2.– Un contexte exceptionnel dans lequel la France réduit son déficit commercial et maintient son rang dans le commerce mondial	7
<i>a) Les échanges français se sont fortement contractés entraînant une réduction du déficit commercial</i>	7
<i>b) La France a maintenu ses parts de marché en volume par rapport aux principaux pays industrialisés.</i>	9
<i>c) La spécialisation sectorielle a joué le rôle d'amortisseur</i>	10
3.– Le déficit du compte de transactions courantes est stabilisé par rapport à 2008	12
B.– LA TENDANCE POUR 2010 : UN REBOND DES ÉCHANGES MAIS UN SOLDE COMMERCIAL QUI RESTE NÉGATIF	13
C.– UNE VENTILATION GÉOGRAPHIQUE DES ÉCHANGES ENCORE INSUFFISAMMENT ORIENTÉE VERS LES PAYS ÉMERGENTS	14
1.– La part prépondérante des pays de l'Union européenne	14
2.– L'analyse des pays cibles	15
D.– DES FAIBLESSES DANS LE TISSU DES ENTREPRISES EXPORTATRICES	17
1.– Le nombre d'entreprises exportatrices est structurellement faible	17
2.– Les primo exportateurs indépendants peinent à s'enraciner à l'international	18
II.– LA VALORISATION DE L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE	19
A.– L'ACCUEIL DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX EN 2009 : DE BONS RÉSULTATS MALGRÉ LA CRISE	19
B.– L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE EST-ELLE SURESTIMÉE ?	20
C.– LE RÔLE DE L'AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DANS L'ATTRACTION DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS	23
1.– Les missions de l'AFII	23

2.– Son action en 2009 et au premier semestre 2010.....	24
<i>a) Le bilan de l'activité de prospection</i>	24
<i>b) Les opérations de communication</i>	25
D.– LE LIEN ENTRE LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR	27
III.– L'ÉVOLUTION DU DISPOSITIF DE SOUTIEN PUBLIC AU COMMERCE EXTÉRIEUR ET À L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE	29
A.– L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DE SOUTIEN	29
1.– L'évolution du budget d'UBIFRANCE	30
2.– L'évolution du budget de l'AFII	30
B.– LA PERFORMANCE DE L'ACTION 7 DU PROGRAMME 134	31
C.– 2010 : RÉCOLTER LES RÉSULTATS DE LA RÉFORME ENGAGÉE EN 2008.....	32
1.– La dynamisation du réseau d'appui aux entreprises et le rôle pivot donné à l'Agence UBIFRANCE	32
2.– La mobilisation de l' « Équipe de France de l'export ».....	35
3.– Les outils de financement	36
<i>a) L'évolution du recours à l'assurance crédit</i>	36
<i>b) La mise en œuvre des dispositifs CAP Export et CAP + Export.....</i>	37
<i>c) L'évolution du recours à l'assurance prospection</i>	38
D.– LES DÉFIS À RELEVER EN 2011	40
1.– Renforcer la présence française dans les pays émergents.....	40
2.– Mieux accompagner les grands contrats.....	40
3.– Promouvoir l'innovation et la compétitivité : les PME dans la dynamique des pôles de compétitivité.....	41
<i>a) Diagnostic sur l'intégration des PME aux pôles de compétitivité</i>	42
<i>b) Les résultats à l'exportation des PME membres des pôles.....</i>	43
<i>c) Les outils mis à la disposition des PME membres des pôles.....</i>	44
EXAMEN EN COMMISSION	47

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

Au 11 octobre 2010, 100 % des réponses étaient parvenues au Rapporteur spécial, qui salue l'efficacité du ministère de l'Économie.

SYNTHÈSE

Après une année 2008 particulièrement sombre pour le commerce extérieur de la France – le déficit commercial a atteint le niveau record de 56 milliards d’euros – les perspectives pour 2009 laissaient planer de sérieuses craintes sur la tendance à venir, compte tenu du contexte économique très dégradé lié à la survenue de la crise financière à l’automne 2008.

Effectivement, 2009 est une année hors norme, marquée par une contraction sans précédent du commerce mondial, qui s’est logiquement répercutée sur le volume des échanges réalisés par la France.

Néanmoins, elle a dans le même temps multiplié les signes encourageants : la France a réussi à réduire son déficit commercial (44 milliards d’euros), à conserver ses parts de marché et à maintenir ainsi son rang parmi les grandes puissances exportatrices, à confirmer enfin sa position stratégique en Europe pour l’accueil des investissements internationaux. Autant de signes qui montrent qu’elle a finalement mieux traversé la crise que la plupart de ses partenaires européens.

Elle obtient ainsi des résultats tangibles qui valident la stratégie de soutien à l’export du Gouvernement et sa réforme lancée en 2008, et se trouve en bonne position pour tirer le meilleur profit des perspectives de la reprise amorcée au premier semestre 2010 : en témoignent l’annonce du rebond des exportations de 10 % et la progression du nombre d’entreprises exportatrices (+ 3 400), mettant fin à une décreue ininterrompue depuis 2002.

L’action volontariste de soutien au développement à l’international des entreprises s’affiche clairement dans l’évolution des crédits de l’action 7 *Développement international et compétitivité des territoires* qui retracent les moyens alloués aux deux opérateurs de l’État que sont l’Agence UBIFRANCE et l’Agence française pour les investissements internationaux, puisqu’ils ont été plus que doublé entre 2008 et 2011, passant de 49 à 119,9 millions d’euros.

La dotation budgétaire couvre principalement (pour 87 %) la subvention pour charges de service public de l’Agence UBIFRANCE, qui a vu se poursuivre en 2010 la dévolution du personnel des missions économiques décidées dans le cadre de la révision générale des politiques publiques dans les conditions fixées par le calendrier prévisionnel. Le champ d’action de l’Agence fera l’objet de nouvelles extensions en 2011.

Il n’en reste pas moins que la France continue d’afficher un déficit de sa balance commerciale préoccupant, car récurrent depuis 2002.

Pour répondre à cette situation, le Gouvernement oriente son action vers de nouvelles priorités stratégiques, avec pour objectif de diversifier l’orientation géographique des exportations vers les pays émergents, d’améliorer le dispositif de soutien aux grands contrats et de favoriser le développement à l’international des pôles de compétitivité.

I.- LA SITUATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS EN 2009 ET 2010

A.- EN 2009, LA BALANCE COMMERCIALE RESTE EN DÉFICIT

1.- 2009, une année marquée par une chute sans précédent des échanges internationaux

Avec la crise économique et financière internationale de 2008-2009, le commerce mondial a enregistré un **recul historique** en 2009, en baisse de 12 % contre une progression de 1,6 % en 2008 et une croissance moyenne de 6,6 % sur les dix dernières années.

L'impact sur la France s'est durement fait sentir :

– sur le champ des biens et en valeur, les exportations ont marqué un recul de plus de 17 %, du même ordre que celui des importations (– 18 %). **C'est la plus forte chute des exportations en France depuis l'après-guerre.** Hors énergie, le solde de la balance commerciale s'est dégradé de 4,8 milliards d'euros ;

– sur le champ des services et en valeur, le recul est moins marqué pour les exportations (– 9 %) et les importations (– 7 %).

Ces chiffres doivent cependant être relativisés par le fait que cette tendance a été la même pour l'ensemble des pays de la zone euro et **qu'au total, la France a mieux résisté à la crise que ses principaux partenaires commerciaux**, grâce notamment à une meilleure résistance de son activité économique, soutenue en particulier par les mesures de relance initiées dès la fin 2008 ⁽¹⁾.

2.- Un contexte exceptionnel dans lequel la France réduit son déficit commercial et maintient son rang dans le commerce mondial

a) Les échanges français se sont fortement contractés entraînant une réduction du déficit commercial

Partant d'un certain équilibre au début des années 2000, le solde commercial de la France s'est continuellement dégradé depuis, légèrement en 2004 (à – 5,1 milliards d'euros) puis nettement ensuite, comme le rappellent le tableau et le graphique suivants.

(1) La croissance se serait établie à – 2¼ % en France en 2009, contre – 4,8 % en Allemagne et – 4 % dans la zone euro.

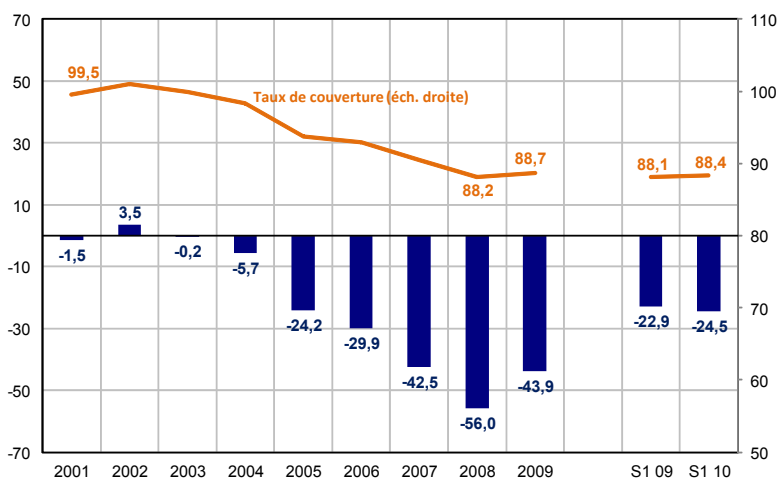
ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DE LA FRANCE (2000-2008)

(en millions d'euros)

	Solde
12 derniers mois	- 46 600
2009	- 43 731
2008	- 55 569
2007	- 40 646
2006	- 29 253
2005	- 23 652
2004	- 5 084
2003	- 1 018
2002	5 159
2001	- 76
2000	- 4 325

Source : Douanes françaises.

ÉVOLUTION DU SOLDE COMMERCIAL DE LA FRANCE ET DU TAUX DE COUVERTURE



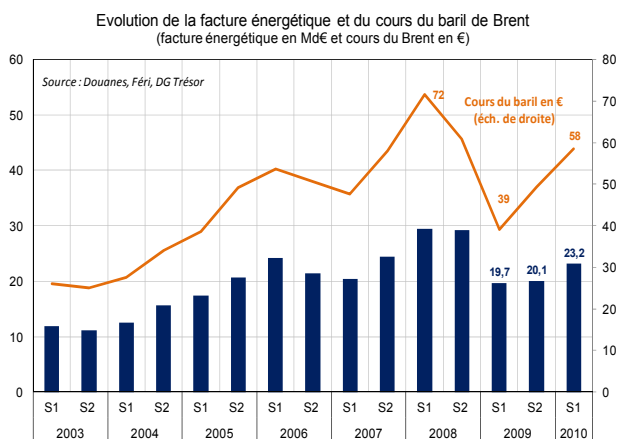
Source : Douanes, Direction générale du Trésor.

En 2009, le solde des exportations et des importations **reste négatif pour s'établir à - 44 milliards d'euros**, sous l'effet, notamment, du poids de la facture énergétique et d'une dégradation propre au secteur automobile.

Pourtant, il est important de souligner que **dans un contexte de repli sans précédent du commerce mondial, le déficit de la balance commerciale a fini de se dégrader en 2009 et enregistre un mieux pour la première fois depuis 2002.**

De même, l'analyse de l'évolution des exportations sur l'ensemble de l'année masque le **rebond amorcé en cours d'année** : le plus fort de la contraction est en effet intervenu au premier trimestre, prolongeant la tendance

amorcée au dernier trimestre 2008. Mais dès le deuxième trimestre 2009, les exportations françaises ont commencé à se redresser (+ 0,5 %). Cette amélioration de la situation de la balance commerciale tient avant tout à l'allègement de la facture énergétique de la France entre 2008 et 2009 puisque celle-ci s'est réduite de 33 %, passant de 59,1 milliards à 38,6 milliards d'euros. Un allègement dû essentiellement au recul des prix des produits pétroliers importés, le prix moyen du pétrole brut importé ayant reculé de 34,2 % entre 2008 et 2009.



b) La France a maintenu ses parts de marché en volume par rapport aux principaux pays industrialisés.

Pour rappel, depuis 1995, la France n'a cessé de perdre des parts de marché ⁽¹⁾ :

- elle représentait 5,8 % des exportations mondiales en 1995, mais seulement 3,8 % en 2008 ;

- par rapport à ses voisins, entre 2000 et 2008, la part des exportations françaises de marchandises dans le total des exportations de la zone euro est passée de 16,8 % à 13,2 %.

En 2009, la France a **réussi à accroître légèrement, à 6,6 %, sa part de marché** en volume vis-à-vis des pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), **ce qui reflète une bonne tenue de sa compétitivité**. Elle a aussi quasiment stabilisé sa part de marché mondiale en valeur, à 3,7 % en 2009, contre 3,8 % en 2008. Les exportations françaises de biens ont ainsi mieux résisté que celles de l'Allemagne et de l'Italie.

(1) Constats établis lors des États généraux de l'industrie, rapport final, synthèse, page 20.

c) La spécialisation sectorielle a joué le rôle d'amortisseur

Cette bonne performance de la France ne s'explique pas uniquement par les effets favorables de la dépréciation du taux de change effectif nominal de l'euro en seconde partie de 2008, puisque celle-ci a bénéficié également à ses partenaires de la zone euro.

Elle ne s'explique pas non plus par l'orientation géographique de nos exportations : le recul de la demande mondiale adressée à la France est en effet comparable à celui enregistré par l'Allemagne ou l'Italie. Comme pour le reste de nos partenaires européens, les exportations françaises ont ainsi fortement reculé vers tous les principaux clients (à l'exception du Proche et Moyen-Orient).

Elle résulte en revanche pour une large part de sa spécialisation sectorielle, compte tenu du poids élevé de certains secteurs **qui ont mieux résisté aux fluctuations de la conjoncture**, comme la **pharmacie** (hausse des ventes de 8 %, solde positif de 3,8 milliards d'euros), l'**aéronautique** (baisse des exportations limitée à 3 %, solde positif de 13,6 milliards d'euros) ou les **industries agroalimentaires** malgré un net recul (solde positif de 5,2 milliards d'euros).

Le tableau suivant récapitule l'évolution de la balance commerciale par groupe de biens pour 2008, 2009 et le premier semestre 2010.

**ÉCHANGES COMMERCIAUX : DÉCOMPOSITION SECTORIELLE
ET CROISSANCE ANNUELLE**

(données CAF-FAB, milliards d'euros et %, hors matériel militaire)

	Exportations						Importations					
	2008	2009	Part 2009 %	1 ^{er} semestre 2010	Croissance 08/09 %	Croissance S2 2009 / S1 2010 %	2008	2009	Part 2009 %	1 ^{er} semestre 2010	Croissance 08/09 %	Croissance S2 2009 / S1 2010 %
Total	413	341	100	185	-17,4	6,3	485	400	100	217	-17,6	7,7
Agroalimentaire	50	44	13	23	-11,2	5,7	41	39	10	20	-5,2	4,1
Biens d'équipement (hors transports)	84	67	20	36	-19,5	6,5	100	83	21	36	-17,3	6,5
Matériel de transport (hors automobile)	42	39	11	21	-7,3	6,4	27	27	7	12	0,5	-5,5
Automobile	46	33	10	19	-26,7	3,7	48	38	10	21	-20,5	3,2
Produits industriels	163	139	41	75	-14,6	6,2	181	154	39	84	-14,5	7,6

Source : Douanes, calculs Direction générale du Trésor.

Il met en évidence que l'ensemble des secteurs a été affecté par la crise et la baisse du volume des échanges qui en est résulté. Deux secteurs pourtant – automobile et agroalimentaire – ont connu une baisse plus inquiétante.

● L'évolution du solde du secteur automobile

Avec le secteur des biens d'équipement, **le secteur automobile fait partie des secteurs économiques les plus touchés par la baisse des exportations en 2009.**

Longtemps atout majeur du commerce extérieur de la France, le solde automobile est devenu déficitaire pour la première fois en 2008, à – 2,7 milliards d'euros. Cependant, la détérioration du solde commercial de ce secteur était déjà amorcée depuis 2005, en lien avec la stratégie d'internationalisation des constructeurs français les conduisant à implanter une part importante de leurs unités de production à l'étranger, notamment en Europe centrale et orientale.

En 2009, la chute des exportations s'accélère (– 26,7 %, après – 10,3 % en 2008), ainsi que celle des importations (– 20,5 %, après – 1,4 % en 2008), et **le déficit automobile se creuse encore pour s'établir à – 4,7 milliards d'euros.** Ce déficit relève exclusivement des véhicules automobiles (– 7,4 milliards), le solde des équipements automobiles restant excédentaire de 2,7 milliards d'euros (après 2,2 milliards en 2008).

Les ventes d'automobiles, soutenues **par les primes à la casse** ⁽¹⁾ mises en place dans plusieurs États membres (notamment Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Espagne), ont cependant repris de façon dynamique dès le deuxième trimestre 2009.

Au premier semestre 2010, le solde commercial du secteur interrompt sa dégradation comme l'illustre le tableau suivant :

(en milliards d'euros)

		S1 2009	S2 2009	S1 2010	Évolution S2 09/ S1 09	Évolution S2 09/ S1 10
Automobile	Export	15,2	18,2	18,9	19,5 %	4,3 %
	Import	18,0	20,4	21,2	13,9 %	3,7 %
	Solde	– 2,8	– 2,3	– 2,3	0,5	0,0
Produits de la construction automobile	Export	9,6	11,6	11,9	20,6 %	2,8 %
	Import	13,5	15,4	15,8	14,3 %	2,8 %
	<i>Solde</i>	<i>– 3,8</i>	<i>– 3,8</i>	<i>– 3,9</i>	<i>0,1</i>	<i>– 0,1</i>
Équipements pour automobile	Export	5,6	6,5	7,0	17,6 %	7,1 %
	Import	4,5	5,1	5,4	12,7 %	6,4 %
	<i>Solde</i>	<i>1,1</i>	<i>1,5</i>	<i>1,6</i>	<i>0,4</i>	<i>0,1</i>

Source : Douanes, Direction générale du Trésor.

(1) Ces dispositifs de primes ont pour point commun de consentir des rabais sur le prix de voitures neuves en échange de la mise au rebut des véhicules d'occasion.

• L'évolution du solde du secteur agroalimentaire

Autre point fort de la balance commerciale française, le secteur des produits agroalimentaires accuse un net repli avec une chute des exportations de plus de 11 %. Le solde des échanges connaît un recul historique de - 3,5 milliards d'euros tout en restant excédentaire (5,2 milliards d'euros). La France a donc su préserver son rang pendant la crise et rester le 4^{ème} exportateur mondial de produits agroalimentaires (le 3^{ème} en Europe) et le 1^{er} exportateur mondial de boissons.

3.- Le déficit du compte de transactions courantes est stabilisé par rapport à 2008

En 2009, le déficit de la balance des échanges courants s'établit à **37 milliards d'euros** (soit 1,9 % du PIB) et **reste donc stable par rapport à 2008** : l'amélioration du solde de la balance des biens de 15 milliards d'euros est en effet compensée par une détérioration des soldes des services et des revenus.

VALEURS ET TAUX DE CROISSANCE DES ÉCHANGES COURANTS

(données brutes en milliards d'euros)

	Crédit		Évolution		Débit		Évolution		Solde		Différentiel	
	Valeur 2009		07/08	08/09	Valeur 2009		07/08	08/09	Valeur 2009		07/08	08/09
Transactions courantes	604,5		1 %	- 17 %	641,3		1 %	- 17 %	- 36,8		- 18,2	0,3
Biens (*)	340,0		3 %	- 17 %	384,6		7 %	- 18 %	- 44,6		- 18,3	14,8
Services	102,9		4 %	- 9 %	91,4		4 %	- 9 %	11,5		2,8	- 5,7
Services hors voyages	67,5		8 %	- 10 %	63,8		3 %	- 7 %	3,7		4,1	- 3,2
Voyages	35,4		- 3 %	- 8 %	27,6		1 %	- 2 %	7,8		- 1,4	- 2,5
Transports	23,0		1 %	- 18 %	23,7		4 %	- 18 %	- 0,7		- 0,7	0,2
Négoce	7,2		47 %	- 18 %	0,0		0 %	0 %	7,2		2,8	- 1,6
Revenus	142,4		- 2 %	- 21 %	119,3		- 1 %	- 21 %	23,1		- 2,0	- 6,1
Investissements directs	32,5		- 18 %	- 22 %	14,7		- 27 %	- 22 %	17,7		- 2,2	- 4,9
Transferts courants	19,1		- 7 %	- 3 %	46,0		- 2 %	5 %	- 26,9		- 0,7	- 2,8

Source : Banque de France, calculs Direction générale du Trésor.

Touché par l'impact de la crise économique, l'excédent sur les services a fléchi en 2009, perdant 5,7 milliards d'euros pour se situer à 11,5 milliards d'euros. Les exportations ont reculé de 9,5 % et les importations de 5,3 %, des tendances à la baisse moins fortes cependant que celles observées sur les exportations de biens.

L'excédent sur les revenus se détériore de 6 milliards d'euros, pour se situer aux alentours de 23 milliards d'euros. Cette dégradation est liée à celle de l'excédent dégagé par les revenus des investissements directs étrangers (environ 18 milliards d'euros en 2009 contre 23 milliards d'euros en 2008).

Enfin, le solde des transferts courants s'établit à - 26,9 milliards d'euros, soit 2,8 milliards d'euros de plus qu'en 2008. Cette détérioration du solde est essentiellement due à l'augmentation du déficit des transferts des administrations publiques en lien avec la hausse de la contribution de la France au budget européen assise sur le revenu national brut.

B.- LA TENDANCE POUR 2010 : UN REBOND DES ÉCHANGES MAIS UN SOLDE COMMERCIAL QUI RESTE NÉGATIF

Au premier semestre 2010, le commerce extérieur français a amplifié le rebond amorcé fin 2009 en tirant parti de la reprise du commerce mondial (+ 9 % en volume selon les estimations du FMI) et de la forte demande en provenance des pays émergents.

Les exportations françaises ont progressé de 10 % en glissement annuel par rapport au premier semestre 2009 et de 5,9 % par rapport au second semestre 2009. Malgré leur croissance, les échanges de la France restent encore inférieurs, de plus de 10 %, aux niveaux qu'ils avaient atteints au premier semestre 2008, avant le déclenchement de la crise.

Néanmoins, la France bénéficie d'une orientation sectorielle et géographique favorable :

– les secteurs aéronautique et pharmaceutique continuent à croître fortement (respectivement + 10,4 % et + 6 %) et ont déjà dépassé leur niveau d'avant-crise ;

– globalement, les exportations progressent vers quasiment tous nos partenaires commerciaux, avec une vigueur particulière vers la Chine (+ 36 %), le Brésil (+ 51 %) et les États-Unis (+ 11,3 %). En Europe, la reprise des exportations est plus modérée : + 4,3 % vers l'Union Européenne (UE à 27).

Le rebond est aussi marqué pour les importations qui augmentent de 7,4 % par rapport au dernier semestre 2009, soit plus fortement que les exportations (+ 5,9 %).

En conséquence, **le solde commercial français reste négatif** et se creuse, passant de 20,4 milliards d'euros au dernier semestre 2009 à 24,5 milliards d'euros au premier semestre 2010. Cette dégradation s'explique notamment par l'alourdissement de la facture énergétique, sous l'effet conjugué de la dépréciation de l'euro face au dollar et de la hausse des cours du baril de Brent (calculés en dollar).

Hors énergie, le solde commercial se dégrade également pour s'établir à 9,3 milliards d'euros après 7,7 milliards d'euros au dernier semestre 2009.

C.- UNE VENTILATION GÉOGRAPHIQUE DES ÉCHANGES ENCORE INSUFFISAMMENT ORIENTÉE VERS LES PAYS ÉMERGENTS

1.- La part prépondérante des pays de l'Union européenne

Pour des raisons tenant à la fois à l'Histoire et à notre position géographique, depuis plus de 10 ans, en moyenne plus de 60 % des exportations de la France restent orientées vers le reste de l'Union européenne (à 15 puis à 27 membres) et ne profitent pas assez du dynamisme des zones du monde en forte croissance telles que l'Asie émergente, le Proche et Moyen Orient ou l'Europe centrale et orientale.

Sur la période, il convient cependant de noter que cette proportion a baissé de 67 % à 62 % et l'objectif du Gouvernement est d'accompagner et même d'accentuer cette tendance pour **réorienter notre commerce vers les pays émergents à forte croissance**. Le tableau suivant récapitule la répartition géographique des échanges et leur variation entre 2009 et le premier semestre 2010.

ÉCHANGES COMMERCIAUX : DÉCOMPOSITION GÉOGRAPHIQUE ET CROISSANCE ANNUELLE

(données CAF-FAB, milliards d'euros, hors matériel militaire)

	Exportations françaises					Importations françaises				
	2009	Part 2009	1 ^{er} semestre 2010	Croissance 2008/2009	Croissance S2 2009 / S1 2010	2009	Part 2009	1 ^{er} semestre 2010	Croissance 2008/2009	Croissance S2 2009 / S1 2010
UE 27	214,0	62,8 %	114,1	- 19,5 %	4,2 %	240,0	60,0 %	129,0	- 17,9 %	5,2 %
dont UE 15	197,3	57,9 %	105,4	- 19,2 %	4,9 %	219,3	54,9 %	117,1	- 18,5 %	4,7 %
dont 12 nouveaux États membres	16,7	4,9 %	9,1	- 22,2 %	5,6 %	20,8	5,2 %	11,9	- 11,0 %	9,3 %
CEI (Russie, Ukraine)	5,6	1,7 %	3,2	- 30,7 %	11,2 %	9,8	2,4 %	6,4	- 30,9 %	20,4 %
dont Russie	5,1	1,5 %	2,9	- 27,6 %	12,1 %	9,3	2,3 %	6,2	- 31,6 %	22,5 %
Grands pays OCDE hors UE	45,1	13,2 %	25,3	- 17,2 %	13,3 %	55,2	13,8 %	27,7	- 13,0 %	5,0 %
dont États-Unis	19,7	5,8 %	10,9	- 18,0 %	11,4 %	25,1	6,3 %	12,0	- 4,2 %	3,5 %
dont Japon	4,8	1,4 %	2,8	- 14,5 %	11,6 %	7,8	1,9 %	4,2	- 18,4 %	9,6 %
Asie émergente	23,3	6,8 %	14,5	- 11,4 %	23,8 %	45,7	11,4 %	26,7	- 7,8 %	17,5 %
dont Chine	7,9	2,3 %	5,5	- 12,4 %	37,1 %	29,8	7,5 %	17,4	- 4,4 %	16,8 %
dont Inde	2,5	0,7 %	1,4	- 26,5 %	31,6 %	2,9	0,7 %	2,0	- 16,1 %	31,7 %
Proche et Moyen Orient	13,7	4,0 %	6,9	5,2 %	5,7 %	6,6	1,6 %	3,5	- 45,2 %	5,7 %
Afrique	23,3	6,8 %	12,2	- 7,7 %	6,6 %	20,0	5,0 %	11,1	- 26,6 %	13,1 %
dont Maghreb	11,6	3,4 %	6,0	- 11,3 %	6,5 %	8,4	2,1 %	4,3	- 26,9 %	3,6 %
Amérique latine	7,9	2,3 %	5,6	- 29,3 %	26,4 %	7,2	1,8 %	4,0	- 26,6 %	17,4 %
dont Brésil	2,6	0,7 %	1,9	- 27,4 %	50,6 %	2,9	0,7 %	1,7	- 27,7 %	19,4 %
Autres marchés	2,6	0,8 %	1,1	9,2 %	- 22,9 %	6,5	1,6 %	3,6	1,9 %	7,2 %
Total	341,0	100 %	184,9	- 17,4 %	6,3 %	399,8	100 %	217,2	- 17,6 %	7,7 %

Source : Douanes, calculs Direction générale du Trésor.

En 2009, le déséquilibre dans la ventilation géographique des exportations de la France a un impact très important sur les résultats : en effet, alors qu'elles représentent la part essentielle du volume des exportations réalisées (62,8 %), les exportations en direction de la zone euro (UE 27) accusent une forte baisse de près de 20 % par rapport à 2008.

En revanche, les exportations en direction de l'Asie, qui ne représentent que 6,8 % (2,3 % vers la Chine) du total réalisé, ont mieux supporté l'effet de la crise avec une baisse limitée à - 11,4 % (- 12,4 % vers la Chine). Cette baisse est encore plus limitée pour les exportations réalisées en direction de l'Afrique (- 7,7 %). On peut noter également que la croissance des ventes au Proche et Moyen Orient fait figure d'exception (+ 5,2 %) dans ce contexte de baisse généralisée.

L'analyse sur l'ensemble de l'année masque la reprise des exportations françaises dès le deuxième trimestre 2009, permise par le **dynamisme de la demande en provenance des pays émergents, et plus particulièrement des pays asiatiques**, pays qui ont été les plus prompts à se rétablir des effets de la crise et ont entraîné ainsi positivement les exportations de leurs partenaires commerciaux.

2.- L'analyse des pays cibles

Le continent asiatique, et notamment la Chine, constitue au 1^{er} semestre 2010 le principal moteur du rebond des exportations françaises.

La France a donc su tirer profit du dynamisme de la demande mondiale, et en particulier de la demande asiatique. Ainsi, l'Asie contribue au 1^{er} semestre 2010 à hauteur d'un tiers à la croissance globale des exportations de la France alors qu'elle ne représente que 10 % des ventes totales.

À l'évidence, la Chine constitue un débouché important pour les ventes à l'export des pays développés. En 2009, elle est le deuxième importateur mondial et absorbe 10,7 % des importations mondiales (contre 6,5 % en 2000), derrière les États-Unis (12,7 %) et devant l'Allemagne (7,4 %).

Les grands exportateurs européens profitent diversement de la reprise du commerce mondial dans la sortie de crise. La reprise vigoureuse des importations hors d'Europe se transmet en effet différemment en fonction de la structure géographique et sectorielle des exportations des pays considérés.

L'exemple le plus illustratif est celui de la Chine⁽¹⁾ : les livraisons à destination de ce pays ont ainsi pesé pour 15,2 % dans la croissance des exportations de l'Allemagne⁽²⁾, contre seulement 9 % pour la France et 4,6 % pour l'Italie. Il s'agit d'un marché dans lequel la demande pour les produits européens connaît un fort dynamisme, **mais dont la France ne bénéficie pas pleinement, en raison d'une spécialisation sectorielle moins bien adaptée.**

(1) *Études et éclairages*, n° 13, mai 2010, <http://lekiosque.finances.gouv.fr>

(2) *Sur janvier-mai 2010 par rapport à janvier-mai 2009.*

En effet, les exportations françaises vers la Chine se composent plutôt de produits à valeur ajoutée forte, l'aéronautique en tête⁽¹⁾. En revanche, les produits qui sont principalement fabriqués en Chine, comme les téléphones, le matériel électrique et les composants électroniques, pèsent de moins en moins dans les exportations françaises.

En comparaison, la part de la Chine dans les exportations allemandes est confortée en 2008 et 2009 par le dynamisme des ventes automobiles, qui constituent, avec les réacteurs nucléaires et les machines, l'un des points forts de la spécialisation de l'Allemagne.

En revanche, les performances françaises sont comparables voire supérieures en termes de contribution à la croissance des exportations sur certains grands marchés (Russie, Hong-Kong, Japon, Australie, Thaïlande, Maghreb) pour lesquels l'orientation géographique favorable des exportations françaises devra être préservée, voire renforcée.

Les tableaux suivants illustrent ces situations.

GRANDS MARCHÉS SUR LESQUELS LA FRANCE PROFITE MOINS DE LA REPRISE DES ÉCHANGES QUE L'ALLEMAGNE OU L'ITALIE

(en pourcentage)

Pays	Poids dans la croissance des exportations françaises	Poids dans la croissance des exportations allemandes	Poids dans la croissance des exportations italiennes
Chine	9,0	15,2	4,6
Inde	- 0,2	1,2	1,5
Corée du Sud	- 0,4	2,3	0,9
Indonésie	- 0,2	0,3	0,5
Taiwan	0,6	2,3	0,8
Singapour	- 0,3	0,9	0,3

Source : ministère de l'Économie.

GRANDS MARCHÉS SUR LESQUELS LA FRANCE PROFITE D'AVANTAGE DE LA REPRISE DES ÉCHANGES QUE L'ALLEMAGNE OU L'ITALIE

(en pourcentage)

Pays	Poids dans la croissance des exportations françaises	Poids dans la croissance des exportations allemandes	Poids dans la croissance des exportations italiennes
Russie	3,6	2,3	0,4
Japon	2,4	2	0
Australie	3,6	1,8	1,7
Thaïlande	2,7	0,4	0,5
Hong Kong	3,3	1,4	2,6
Maroc	1,1	0,1	0,4
Bulgarie	0,6	- 0,1	0,4

Source : ministère de l'Économie.

(1) Au cours des dix dernières années, l'aéronautique représente en moyenne le quart des ventes françaises à la Chine et explique également le quart de leur croissance.

D.– DES FAIBLESSES DANS LE TISSU DES ENTREPRISES EXPORTATRICES

En mars 2009, la direction générale du Trésor et de la politique économique (DGTPE)⁽¹⁾ a réalisé une étude dressant les principales caractéristiques de l'appareil exportateur français⁽²⁾.

Celle-ci met en évidence deux éléments essentiels : notre appareil exportateur, en plus d'être très concentré, n'est pas structurellement constitué d'un tissu d'entreprises suffisamment tournées vers l'exportation d'une part, et d'autre part, son évolution depuis 2000, que ce soit en nombre d'entreprises exportatrices ou en renouvellement de sa composition (rapport entreprises nouvelles/entreprises pérennes), n'est pas des plus favorables au développement de la capacité exportatrice de notre pays.

1.– Le nombre d'entreprises exportatrices est structurellement faible

En France, l'exportation est le fait :

– **d'un petit nombre d'entreprises** : en 2008, les entreprises exportatrices déclarant des exportations aux Douanes représentent 3 % des 3 millions d'entreprises enregistrées sur le territoire français, contre 4,4 % en 2001. En comparaison, comme le montre le tableau ci-après, les effectifs des entreprises exportatrices chez nos principaux partenaires sont plus élevés et évoluent à la hausse depuis 2000 ;

ÉVOLUTION COMPARÉE DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES

	2000	2004	2008	part relative
Allemagne	308 900	342 300	364 000	11 %
Italie	175 700	181 700	184 000	5 %
Espagne			101 000	3 %
Royaume-Uni	-	75 500	78 600	2 %

Source : DGTPE - Trésor Éco n° 54 et réponse au questionnaire.

– **d'un ensemble d'entreprises extrêmement concentré** : les 1 000 premiers exportateurs assurent 70 % du chiffre d'affaires réalisé à l'export. Cette hyper concentration a très peu évolué au cours des dernières années ;

– si en termes de taille, **la quasi-totalité des entreprises exportatrices sont des PME** (98 % d'entre elles ont moins de 250 salariés, 69 % sont même des TPE de moins de 20 salariés), le tissu global de PME quant à lui n'est pas assez porté vers l'exportation : les PME exportatrices sont à 83 % des PME indépendantes **mais leur part dans le chiffre d'affaires à l'export n'est que de 17 %** ;

(1) Désormais appelée la direction générale du Trésor (décret n° 2010-291 du 18 mars 2010).

(2) L'appareil exportateur français : une réalité plurielle (mars 2009, R. Cancé, Trésor Éco n° 54).

– ce sont les entreprises de grands groupes français qui contribuent, avec les entreprises de groupes étrangers implantés en France, à l'essentiel du chiffre d'affaires à l'export français (respectivement 41 % et 43 %) ;

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

Enfin, il est important de souligner les difficultés des entreprises nouvellement exportatrices à se maintenir dans le processus d'internationalisation à partir du constat suivant : seulement 30 % franchissent la première année et la perte d'entreprises exportatrices est constante les années suivantes.

2.– Les primo exportateurs indépendants peinent à s'enraciner à l'international

La faible longévité des entreprises primo exportatrices est une difficulté structurelle de l'appareil exportateur français identifiée depuis plusieurs années.

Les statistiques actualisées ⁽¹⁾ apportent les enseignements suivants :

– en 2009, parmi les 91 900 exportateurs, 19 % sont des primo exportateurs ⁽²⁾, un nombre en baisse constante depuis 2000, date à laquelle leur part relative atteignait 24 %. **Depuis 2007, leur repli explique un tiers de la baisse totale du nombre d'exportateurs ;**

– les primo exportateurs sont le plus souvent des entreprises de petite taille et en très grande majorité des entreprises indépendantes. En 2009, plus de trois primo exportateurs sur quatre sont des entreprises de moins de 20 salariés, contre seulement 3 % de plus de 250 salariés. **Du fait de cet effet de structure**, les montants médians exportés par les primo exportateurs sont deux fois plus faibles que ceux exportés par l'ensemble des exportateurs (un peu plus de 14 000 euros par an, contre presque 30 000). Par ailleurs, les primo entrants exportent un nombre plus limité de produits vers moins de pays (2 pays contre 5 pour l'ensemble des exportateurs) ;

– **le taux de maintien des primo exportateurs est très faible la première année** : pour 100 entreprises nouvellement arrivées sur les marchés étrangers en 2000, seules 30 d'entre elles y demeurent à l'horizon d'un an et elles ne sont plus que 21 la deuxième année. Au final, seuls 8 primo exportateurs de 2000 sont présents en continu chaque année jusqu'en 2009. Ces taux sont stables quelle que soit la cohorte de primo exportateurs étudiée. Ces entreprises pérennes sont de grande taille, et, pour près d'une entreprise sur cinq, dépendantes d'un groupe ;

(1) *Études et éclairages*, n° 16, août 2010, <http://lekiosque.finances.gouv.fr>.

(2) *Sont ainsi désignés des exportateurs n'ayant pas exercé d'activité à l'international dans les cinq années précédentes.*

– parallèlement à la taille, l'appartenance à un groupe joue favorablement sur la durée de présence de l'entreprise : 70 % d'entre elles franchissent le cap de la première année et 50 % sont encore présentes en 2009 ;

– les entreprises qui s'avéreront pérennes se positionnent d'entrée sur plus de pays, soit près de 5 pays d'exportation en moyenne, contre moins de 2 pour l'ensemble des primo exportateurs.

II.– LA VALORISATION DE L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE

A.– L'ACCUEIL DES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX EN 2009 : DE BONS RÉSULTATS MALGRÉ LA CRISE

L'année 2009 se caractérise par une forte baisse du nombre des implantations internationales dans la zone européenne (– 11 %), après celle déjà enregistrée en 2008 (– 15 %). Malgré ce recul, le Royaume-Uni, la France et l'Allemagne restent considérés comme des « **valeurs refuge** » et continuent à bénéficier de la confiance des investisseurs en restant les trois destinations européennes préférées des décideurs internationaux.

ÉVOLUTION DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS SORTANTS ET ENTRANTS DE 2006 À 2009

(En milliards d'euros)

	2006	2007	2008	2009	Variation 2009/2008
Investissements français à l'étranger	88,2	120,1	110	105,9	– 3 %
Investissements étrangers en France	57,3	70,3	42,5	42,9	–

Source : Banque de France, rapport annuel 2009.

En 2009, les flux d'investissements directs français à l'étranger ont diminué de 3 %, pour s'établir à 105,9 milliards d'euros. **La France reste le deuxième investisseur mondial, derrière les États-Unis.** Parallèlement, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) en France se sont stabilisés par rapport à 2008 (42,9 milliards d'euros), plaçant **la France au troisième rang mondial en termes d'accueil des IDE.**

Les chiffres publiés dans le bilan d'activité de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) confirment qu'en 2009, la France obtient de bons résultats en terme d'accueil de projets financés par des investissements étrangers, en dépit du fort ralentissement des échanges mondiaux liés à la crise économique.

L'impact de la crise ne s'est pas fait sentir sur le niveau d'activité de l'Agence qui est resté soutenu avec 7 700 entretiens approfondis (7 300 en 2008), 1 163 projets nouveaux identifiés (1 054 en 2008) et l'accompagnement de 285 projets aboutis en France (307 en 2008).

Au total, **639 décisions** d'investissements étrangers créateurs d'emplois ont été enregistrées en 2009, soit presque autant qu'en 2008 (641) et plus qu'en 2007 (624). La France maintient ainsi son rang de **second pays d'accueil** en Europe des investissements étrangers créateurs d'emplois derrière le Royaume-Uni. Ces investissements doivent permettre de maintenir ou de créer près de **30 000 emplois** (32 000 en 2008).

L'impact de la crise est cependant perceptible sur les caractéristiques des projets :

– depuis trois ans, les entreprises étrangères créent de moins en moins d'emplois (47 en moyenne en 2009 contre 50 en 2008). Ceux de taille moyenne, pourvoyeurs de 50 à 500 emplois, sont en recul (132 en 2009 contre 170 en 2008) ;

– les délais d'aboutissement effectif des projets s'allongent : en 2008 et les années antérieures, 45 % des projets détectés se réalisaient en moins de six mois et en 2009, ce taux est tombé à 16 % ; la part relative des projets demandant de 18 à plus de 24 mois est passée de 13 % en 2008 à 22 % en 2009, une tendance qui se confirme en 2010 ;

– la part relative de l'Europe en tant que zone émettrice de projets s'accroît : 68 % des investissements étrangers proviennent d'entreprises européennes.

B.- L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE EST-ELLE SURESTIMÉE ?

Tous les organismes (FMI, CNUCED, OCDE)⁽¹⁾ diffusant des statistiques sur les investissements directs internationaux font état d'une augmentation ininterrompue des flux au plan mondial au cours des dernières années (exception faite de l'année 2008 en raison de la crise financière).

Or, dans la plupart des secteurs d'activité, les groupes multinationaux créent de plus en plus de filiales, dont certaines, implantées dans des pays à fiscalité favorable, sont essentiellement destinées à effectuer des opérations de trésorerie pour le compte du groupe dans son ensemble. Identifiées sous le terme d'« Entités à vocation spécifique (EVS) », l'existence de ces filiales accentue la complexité des relations financières au sein des groupes par la multiplication des prêts intragroupes, tant sortants qu'entrants, et rend difficile l'interprétation des statistiques portant sur les flux d'investissements directs.

(1) *Fonds monétaire international (FMI), Conférence des Nations unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).*

Aussi pour pallier ces difficultés, l'OCDE recommande dans la dernière édition (2008) de la *Définition de référence des investissements directs internationaux* d'utiliser une nouvelle méthodologie comptable permettant de diffuser des statistiques neutralisant l'impact des prêts et emprunts intragroupes.

Pour la France, la correction des données, qui consiste à reclasser les prêts intragroupes en fonction du pays de résidence de la tête de groupe, ne modifie pas le solde net des investissements directs **mais fait apparaître une réduction sensible du niveau des investissements directs tant entrants que sortants**, comme le montre le tableau suivant.

**COMPARAISON DES FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS SELON
LA PRÉSENTATION TRADITIONNELLE ET LA PRÉSENTATION CORRIGÉE**

(En milliards d'euros)

	2007		2008	
	Présentation traditionnelle	Nouvelle présentation	Présentation traditionnelle	Nouvelle présentation
Investissements français à l'étranger (1) (a)	123,5	81,9	136,8	80,1
Capital social	57,4	57,4	52,7	52,7
Bénéfices réinvestis	22,3	22,3	12,6	12,6
Autres opérations	43,9	2,2	71,5	14,8
Entre sociétés avec un lien direct en capital social	- 0,5	- 0,5	14,8	14,8
Entre sociétés sœurs appartenant à un groupe résident	24,9	2,6	18,0	0,0
<i>Prêts</i>	24,9	24,9	18,0	18,0
<i>Emprunts</i>	-	- 22,3		- 18,0
Entre sociétés sœurs appartenant à un groupe non résident	19,4	-	38,7	-
<i>Prêts</i>	19,4	-	38,7	-
Investissements étrangers en France (2)	75,9	34,3	66,3	9,7
Capital social	22,7	22,7	15,4	15,4
Bénéfices réinvestis	11,8	11,8	7,0	7,0
Autres opérations	41,3	- 0,3	43,9	- 12,7
Entre sociétés avec un lien direct en capital social	- 3,0	- 3,0	- 5,8	- 5,8
Entre sociétés sœurs appartenant à un groupe non résident	22,1	2,7	31,7	- 7,0
<i>Emprunts</i>	22,1	22,1	31,7	31,7
<i>Prêts</i>	-	- 19,4		- 38,7
Entre sociétés sœurs appartenant à un groupe résident	22,3	-	18,0	-
<i>Emprunts</i>	22,3	-	18,0	-
Solde net (2) - (1)	- 47,6	- 47,6	- 70,4	- 70,4

(a) Les investissements directs français à l'étranger sont en signe de balance inversé. Une augmentation des avoirs est signée positivement.

Source : Bulletin de la Banque de France, n° 177, 3^{ème} trimestre 2009.

Ainsi **en 2008**,

– les **flux** d’investissements directs français à l’étranger (sortants) passent de 136,8 milliards d’euros à 80,1 milliards d’euros, soit une baisse de 70 % ;

– les investissements directs étrangers en France (entrants) passent de 66,3 milliards d’euros à seulement 9,7 milliards d’euros.

Parallèlement, et même si le solde net demeure inchangé, le **stock** :

– des investissements directs français à l’étranger (sortants) est en réalité inférieur de 30 % à ce qu’indiquent les statistiques habituelles, pour s’établir à 697,4 milliards d’euros ;

– des investissements directs étrangers en France (entrants) est inférieur de 43 %, pour s’établir à 406 milliards d’euros.

En 2009, selon la présentation traditionnelle, les investissements directs français à l’étranger sont en légère baisse (passant de 110 à 105,9 milliards d’euros) tandis que les investissements étrangers en France sont stables. En revanche, selon la nouvelle norme de l’OCDE, les premiers reculent de 26 % (de 79,2 à 58,8 milliards d’euros), tandis que les seconds, déjà faibles, deviennent négatifs (– 4,3 milliards d’euros).

L’application de la nouvelle méthodologie apporte également quelques enseignements nouveaux sur la ventilation géographique des flux d’investissement directs. Ainsi, selon la présentation traditionnelle, la Belgique, le Luxembourg et les États-Unis sont les trois premières destinations des investissements directs français en 2008. Après reclassement, si l’on retient le premier pays de contrepartie, c’est l’Égypte qui apparaît à la place du Luxembourg. Et arrive en quatrième pays investisseur en France en 2008... Chypre. Ce qui signifie en fait qu’un certain nombre des groupes étrangers qui ont fait transiter leurs investissements pour la France l’ont fait *via* ce pays.

Aussi, pour améliorer encore l’interprétation des statistiques relatives à l’origine géographique des investisseurs en France, l’OCDE recommande de retenir le **critère de l’investisseur ultime**. Pour 2008, les résultats obtenus sont récapitulés dans le tableau suivant.

**FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS DE LA FRANCE EN 2008
SELON LE PAYS DE RÉSIDENCE DE L'INVESTISSEUR ULTIME**

(En milliards d'euros)

Français à l'étranger		Étrangers en France	
Pays	Montants	Pays	Montants
France	79,3	France	4,1
Pays-Bas	0,9	Belgique	3,5
Belgique	0,3	États-Unis	2,3
Suède	0,2	Luxembourg	1,8
États-Unis	0,1	Suisse	1,4
Luxembourg	0,1	Pays-Bas	1,2
Italie	0,1	Espagne	- 1,4
Royaume-Uni	- 0,2	Italie	- 1,5
Allemagne	- 0,6	Royaume-Uni	- 3,3
Autres pays	0,0	Autres pays	1,6
Total	80,1	Total	9,7

Source : Bulletin de la Banque de France, n° 177, 3^{ème} trimestre 2009.

Il apparaît ainsi que le premier pays investisseur ultime en France en 2008 est ... la France elle-même, devant la Belgique, les États-Unis et le Luxembourg. Ce résultat curieux est cependant encore à relativiser car il découle du caractère encore imparfait de la méthodologie employée qui ne s'applique qu'aux prêts intragroupes : ainsi, si la France a été le premier investisseur ultime en France en 2008, c'est parce que des filiales non résidentes de groupes français ont effectué des investissements en capital social ou sous forme de bénéfices investis dans leurs filiales françaises.

C.– LE RÔLE DE L'AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX DANS L'ATTRACTION DES INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS

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

1.– Les missions de l'AFII

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

Son action s'est inscrite en 2008 dans le cadre d'une convention d'objectifs et de moyens signée en 2006 et de deux avenants (2007 et 2008), de la lettre de mission de son président (2006) et du plan d'actions arrêté par le conseil d'administration de l'agence en avril 2007. L'objectif principal était de faire de la France le premier pays d'accueil des investissements internationaux en Europe. Les autorités de tutelle ont donc orienté l'action de l'AFII en priorité vers la prospection et l'accompagnement des investisseurs étrangers, le renforcement du

potentiel d'innovation et de croissance des pôles de compétitivité, le renouvellement et la diversification des territoires fragiles et une meilleure coordination avec les collectivités territoriales. Ces priorités sont traduites en indicateurs à la fois en termes d'activité (nombre d'entretiens d'affaires approfondis – rendez-vous qualifiés – avec des investisseurs et nombre de projets détectés) et en termes de résultats (nombre d'emplois créés ou sauvegardés par les projets d'investissement).

Un nouveau **contrat d'objectifs et de moyens** a été signé le 15 octobre 2008 **pour la période 2009-2011** avec deux objectifs principaux : **développer l'implantation en France d'investissements internationaux** pour lesquels, au moment de leur détection par l'AFII, la France n'est qu'une option parmi d'autres en Europe, et **améliorer l'image économique de la France à l'étranger**. La lettre de mission adressée le 18 juin 2009 par les ministres de tutelle au président de l'AFII, M. David Appia, confirme la priorité donnée au développement sur le territoire français de projets à haute valeur ajoutée et à fort contenu d'innovation, notamment dans le domaine du développement durable, à la croissance des pôles de compétitivité et au suivi des territoires confrontés à des restructurations économiques, en étroite collaboration avec la Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale (DATAR).

2.– Son action en 2009 et au premier semestre 2010

a) Le bilan de l'activité de prospection

Dans un environnement très concurrentiel, l'AFII a accentué en 2009 son activité de prospection des projets créateurs d'emplois, atteignant, voire dépassant, ses objectifs. Plus de **7 700 contacts d'affaires** ont été conduits avec des sociétés étrangères, en priorité avec celles qui ne sont pas présentes en France (67 % des entreprises approchées). Cette prospection s'est concentrée sur les 15 segments sectoriels choisis avec les partenaires régionaux (33 % des contacts) avec un effort renforcé sur l'économie durable (1 121 contacts en 2009, pour un objectif de 900, contre 651 en 2008), et sur les pôles de compétitivité (1 813 contacts en 2009, pour un objectif de 1 200, contre 1 538 en 2008).

L'Agence a traité 38 dossiers liés à des mutations économiques (568 prises de contacts liées) qui ont donné lieu à la détection de 41 projets (pour un objectif de 30). Au total, **1 163 projets** ont été détectés et portés à la connaissance des agences régionales de développement : 58 % pour des créations de nouveaux sites, 30 % des demandes de partenariats et 12 % des extensions. L'AFII a accompagné, avec ses partenaires territoriaux, **près de 45 % des 639 projets d'investissement créateurs d'emplois aboutis en France en 2009** (641 en 2008). Cependant, la prospection des projets d'investissements volatils (52 % des projets détectés) n'a pas eu les résultats escomptés du fait de l'attentisme des sociétés étrangères engendré par la conjoncture internationale (moins de 34 % des projets détectés et accompagnés par l'AFII ont abouti, pour un objectif de 59 %).

Au premier semestre 2010, l'activité de prospection de l'Agence est restée soutenue et a permis d'atteindre 60 % des objectifs en termes d'entretiens d'affaire approfondis (4 020 sur 6 600) avec les investisseurs étrangers et de détection de nouveaux projets (621 sur 1 000).

b) Les opérations de communication

Pour mieux valoriser les atouts de notre pays et nuancer ses points faibles les plus fréquemment invoqués, l'Agence a relancé son **tableau de bord de l'attractivité de la France**⁽¹⁾. Basé sur « *des éléments de comparaison objectifs entre la France et ses partenaires* », il vise à apporter un autre éclairage que certains classements internationaux en comparant la France à onze autres pays (États-Unis, Japon, Allemagne, Royaume-Uni, Italie, Espagne, Irlande, Pays-Bas, Belgique, Finlande et Pologne).

Sans surprise, « *la taille et le dynamisme du marché, l'excellence des infrastructures et le niveau de qualification et de productivité de la main-d'œuvre apparaissent comment autant d'atouts pour le site France* », indique l'AFII. Entre 2003 et 2009, la productivité horaire a ainsi progressé de 0,9 % en France, soit un peu plus vite que dans la zone euro (+ 0,7 %) mais moins rapidement qu'aux États-Unis (+ 1,7 %).

Si l'étude place la France dans une position moins favorable en matière de fiscalité et d'environnement administratif, elle relativise certains indicateurs et insiste sur les réformes engagées. Certes, les charges administratives pesant sur l'emploi sont les plus élevées des onze pays étudiés. Mais certaines réformes (défiscalisation des heures supplémentaires, rupture conventionnelle du contrat de travail...) « *ont été saluées à l'étranger comme autant de mouvements attendus vers plus de flexibilité* ». L'étude note par ailleurs qu'il faut sept jours pour créer une entreprise en France, contre treize en Allemagne.

Par ailleurs, elle insiste sur le fait que « *l'attractivité en matière de coûts et de fiscalité doit s'apprécier globalement* » et relève que « **la France est le pays européen où les coûts d'implantation sont les plus faibles.** [...] *La charge fiscale effective pesant sur les entreprises en France apparaît beaucoup plus faible que le taux nominal de l'impôt sur les sociétés ne le laisse supposer* ». Ainsi, malgré un taux nominal d'imposition sur les bénéfices parmi les plus élevés au monde, les recettes tirées de l'impôt sur les sociétés ne représentent qu'une faible part du produit intérieur brut en France (moins de 3 % en 2008, contre 4 % au Japon), en raison d'une base d'imposition relativement étroite.

(1) Document produit conjointement par l'AFII, la Direction générale du Trésor, la DATAR et le Conseil d'Analyse Stratégique - http://www.invest-in-france.org/Medias/Publications/1163/Tableau%20de%20bord%202010_fr.pdf.

De plus, la **réforme du crédit d'impôt recherche** permet désormais à la France d'offrir le traitement fiscal le plus avantageux pour les entreprises, devant l'Espagne et l'Italie ⁽¹⁾.

LA RÉFORME DU CRÉDIT D'IMPÔT RECHERCHE

En France, le crédit d'impôt recherche (CIR) constitue la principale mesure fiscale visant à développer l'activité de R&D des entreprises. Toutes les entreprises ayant des activités de R&D localisées en France, sans restriction de secteur ou de taille, peuvent bénéficier de dispositif.

Celui-ci a été profondément en 2008 (article 69 de la loi de finances pour 2008) pour le rendre plus simple, plus efficace et plus attractif pour les entreprises.

Cette réforme a été engagée à travers de quatre actions :

– sa simplification, par l'abandon de la déduction fiscale appliquée à la part en accroissement des dépenses de R&D ;

– l'élargissement de son assiette, en rendant éligibles la somme totale des dépenses de R&D engagées par l'entreprise ;

– son renforcement, par le relèvement du taux du crédit d'impôt applicable de 10 % à 30 % ;

– sa sécurisation pour les entreprises, par l'extension du rescrit et l'assouplissement des conditions du contrôle sur demande.

Depuis l'entrée en vigueur de la réforme, le CIR est devenu la première dépense fiscale du budget de l'État (4,1 milliards d'euros en 2008) tandis que le nombre d'entreprises bénéficiaires a progressé de 65 % depuis 2003 ⁽¹⁾. En 2009, plus de 2 000 entreprises étrangères installées en France ont bénéficié du dispositif.

(1) Source : Rapport au Parlement sur le crédit d'impôt recherche 2009 du ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche – mars 2010.

Depuis que cette réforme est entrée en vigueur, l'impact observé sur les investissements étrangers est le suivant :

– le nombre des projets d'investissement étrangers dans la R&D est passé de 32, moyenne annuelle entre 2000 et 2008, à 42 en 2009 ⁽²⁾ ;

– en 2009, la France est devenue le premier pays européen pour le nombre des emplois créés par les projets d'investissement étrangers dans la R&D avec 2 115 emplois contre 875 en 2008 ⁽³⁾.

(1) Voir le rapport de la mission d'évaluation et de contrôle de la commission des Finances du 30 juin 2010 (document AN n° 2686), notamment l'audition de M. David Appia, pages 130 et suivantes.

(2) Source : Bilan 2009 de l'AFII.

(3) Source : Baromètre de l'attractivité européenne 2010, Ernst & Young.

D.– LE LIEN ENTRE LES INVESTISSEMENTS DIRECTS ET LE COMMERCE EXTÉRIEUR

Un investissement direct à l'étranger (IDE) a des conséquences multiples sur l'économie d'un pays, et notamment sur les résultats de son commerce extérieur. Cet impact peut prendre deux formes :

– soit un **effet de complémentarité** : l'impact sur le commerce bilatéral dans ce cas est **positif**, du fait de la création d'échanges intra groupes entre le pays d'origine où est implantée l'entreprise mère et le pays hôte où est installée la filiale ;

– soit un **effet de substitution** : l'impact est alors **négatif** lorsque par exemple la création d'un site de production à l'étranger vient se substituer à des exportations auparavant réalisées à partir d'un site de production en France ⁽¹⁾.

Plusieurs études ont été menées à la fin des années 90 pour savoir quel était de ces deux effets celui qui l'emportait dans le cas du commerce extérieur français. Elles sont parvenues au constat que le lien était plutôt complémentaire, et plus marqué pour les exportations que pour les importations.

Une étude récente de la direction générale du Trésor ⁽²⁾ a été réalisée pour réexaminer ce lien entre IDE et commerce extérieur à partir de données actualisées, portant sur 58 pays et 22 secteurs d'activité, et couvrant la période 2002-2008.

Les résultats qu'elle apporte sont les suivants :

– elle confirme le **maintien du lien de complémentarité entre les IDE sortants et les importations**, à un niveau plus faible cependant que celui observé sur la période antérieure. Ce lien aurait pratiquement disparu pour les exportations ;

– elle montre que le lien de complémentarité entre les IDE entrants et les flux de commerce serait plus marqué que pour les IDE sortants, et légèrement plus importants pour les importations que pour les exportations.

Les rapporteurs ⁽³⁾ du Conseil d'analyse économique apportent également un éclairage sur la **relation entre l'investissement direct et la performance des entreprises**.

(1) C'est le cas en particulier pour le secteur automobile.

(2) Complément D, page 169 du rapport du Conseil d'analyse économique, Investissement direct et performances des entreprises, mars 2010.

(3) Lionel Fontagné et Farid Toubal, Rapport du Conseil d'analyse économique, Investissement direct et performances des entreprises, mars 2010.

D'après leurs travaux, ce sont les entreprises les plus performantes qui s'implantent à l'étranger, ce qui leur permet, en retour, de le devenir davantage. **L'impact de ces investissements (IDE sortants) sur les performances et l'emploi est globalement positif** puisqu'à l'exception de la productivité, ils permettent d'accroître le chiffre d'affaires, le total des revenus versés, le niveau de valeur ajoutée. En revanche, ils ne semblent pas avoir d'impact significatif sur les exportations.

Parallèlement, **les entreprises acquises par des groupes étrangers (IDE entrants) sont également plus performantes** que la moyenne : elles sont en effet sélectionnées et choisies par les acquéreurs pour leurs potentialités.

Les entreprises ainsi acquises renforcent leur performance, à l'exception notable de leur propension à exporter⁽¹⁾. Un constat que les rapporteurs expliquent de la façon suivante :

– l'année du rachat de la cible est celle de la restructuration : en conséquence la productivité, l'emploi, le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée et les exportations baissent ;

– ce n'est qu'une fois cet ajustement opéré que l'impact de l'acquisition devient positif et le reste les années suivantes. Seule la propension à exporter continue de baisser. Deux raisons sont alors avancées : la première, en trompe l'œil, est que la progression du chiffre d'affaires de l'entreprise est plus forte que celle de ses exportations ; la seconde est liée au fait que l'entreprise cible voit son activité d'exportation refondue dans une stratégie globale de groupe, et c'est cette perte d'autonomie qui conduit à la diminution du volume global de ses exportations.

(1) Définie comme les exportations rapportées au chiffre d'affaires.

III.- L'ÉVOLUTION DU DISPOSITIF DE SOUTIEN PUBLIC AU COMMERCE EXTÉRIEUR ET À L'ATTRACTIVITÉ DU TERRITOIRE

A.- L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DE SOUTIEN

Accompagner les entreprises françaises dans la conquête des marchés extérieurs et promouvoir le territoire français auprès des sociétés étrangères susceptibles de s'y implanter sont les deux missions financées par les crédits inscrits dans l'action 7 *Développement international et compétitivité des territoires* du programme 134 *Développement des entreprises et de l'emploi* de la mission *Économie*. Ils sont mis en œuvre par **deux agences, opérateurs de l'État : l'Agence UBIFRANCE et l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII)**.

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

RÉCAPITULATION DES CRÉDITS DE L'ACTION 7 DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL ET COMPÉTITIVITÉ DES TERRITOIRES

(En millions d'euros)

	2009 (LFI)	2010 (LFI)	2011 (PLF)	Variation 2010/2011
Autorisations d'engagement				
Dépenses de fonctionnement	70,3	86,2	93,3	+ 8 %
<i>UBIFRANCE</i>	54,6	70,0	78,0	+ 11 %
<i>AFII</i>	15,7	16,2	15,3	- 6 %
Dépenses d'intervention	19,2	21,4	26,6	+ 2 %
Total	89,5	107,6	119,9	+ 11 %

Crédits de paiement				
Dépenses de fonctionnement	70,3	85,5	93,3	+ 9 %
<i>UBIFRANCE</i>	54,6	69,4	78,0	+ 12 %
<i>AFII</i>	15,7	16,1	15,3	- 6 %
Dépenses d'intervention	19,2	21,4	26,6	+ 2 %
Total	89,7	106,9	119,9	+ 12 %

Source : Projets annuels de performances pour 2010 et 2011.

L'évolution du volume des crédits de l'action 7 se caractérise par **sa très forte progression puisque la dotation budgétaire a été plus que doublée sur la période 2008-2011**, aussi bien en autorisations d'engagement qu'en crédits de paiement. La progression la plus forte a eu lieu entre 2008 et 2009 (+ 74,5 %), 2009 étant la première année de mise en œuvre de la réforme de l'appareil de soutien à l'exportation décidée par le Gouvernement dans le cadre de la Revue générale des politiques publiques.

En 2011, les demandes de crédits continuent de progresser à un rythme soutenu (+ 12 %). Elles recouvrent pour 80 % des dépenses de fonctionnement correspondant aux subventions pour charges de service public versées à l'Agence UBIFRANCE (78 millions d'euros, en progression de 11 % par rapport à 2010) et à l'Agence française pour les investissements internationaux (15,3 millions d'euros, en baisse de 6 % par rapport à 2010).

1.– L'évolution du budget d'UBIFRANCE

En 2011, la dotation pour UBIFRANCE s'élève au total à 104,6 millions d'euros (autorisations d'engagement et crédits de paiement), soit une progression de 11,4 %, qui fait suite à une augmentation de plus de 25 % entre 2009 et 2010.

Les dépenses d'intervention sont encore en légère progression (+ 2 % faisant suite à l'augmentation de + 2,5 % en 2010), après avoir été fortement augmentées entre 2008 et 2009 (+ 564 %). Elles correspondent à l'enveloppe allouée à UBIFRANCE dans le cadre du renforcement de ses interventions de promotion collective à l'étranger et sont inscrites dans la convention d'objectifs et de moyens signée pour la période 2009-2011.

La dévolution des équipes commerciales des missions économiques à l'Agence se poursuit en 2011 selon le calendrier prévisionnel (cf. *infra*). Ce mouvement s'opère par un transfert à l'opérateur des moyens budgétaires, humains et matériels en provenance du réseau international de la direction générale du Trésor. En conséquence, la subvention pour charges de service public, portée à 78 millions d'euros en autorisations d'engagement et en crédits de paiement, intègre un transfert budgétaire en provenance du programme 305 *Stratégie économique et fiscale* d'un montant de 10,3 millions d'euros (soit 8,5 millions d'euros en crédits de personnel (pour 224 ETPT) et 1,8 million d'euros en crédits de fonctionnement).

Le budget de l'Agence comprend également des recettes commerciales qui s'élevaient en 2009 à près de 47 millions d'euros, un niveau stable par rapport à 2008.

2.– L'évolution du budget de l'AFII

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

– du programme 134 *Développement des entreprises et de l'emploi*, à hauteur de 15,3 millions d'euros en autorisations d'engagement et en crédits de paiement (15,9 millions d'euros en 2009) ;

– du programme 112 *Impulsion et coordination de la politique d'aménagement du territoire*, à hauteur de 7,4 millions d'euros en autorisations d'engagement et en crédits de paiement (7,8 millions en 2009).

Le total des ressources de l'Agence pour 2011 s'élève à 22,7 millions d'euros compte tenu de ses ressources propres estimées à 1,5 million d'euros.

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

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

Depuis sa mise en place, le volet performance de l'action a fait l'objet de nombreux ajustements. Initialement basé sur des indicateurs administratifs d'activité, mesurant principalement l'évolution du nombre d'entreprises clientes du réseau d'UBIFRANCE et leur niveau de satisfaction, il affichait des résultats positifs (97 % de taux de satisfaction pour la clientèle de l'agence) mais qui ne faisaient que traduire la bonne qualité du travail d'UBIFRANCE et n'illustraient en rien l'action des pouvoirs publics portée vers le soutien aux activités d'exportation des entreprises.

En 2009, le projet annuel de performances (PAP) pour 2010 a intégré deux nouveaux indicateurs. Le premier concerne le nombre d'entreprises accompagnées sur les marchés extérieurs dans le cadre d'opérations spécifiques ou collectives. Le deuxième porte sur le nombre de volontaires internationaux en entreprise. Ces deux indicateurs sont issus de la convention signée entre l'établissement public UBIFRANCE et l'État pour la période 2009-2011. Des valeurs cibles ont été fixées : le nombre d'entreprises accompagnées devra passer de 11 600 en 2008 à 20 000 en 2011, et le nombre de volontaires internationaux en entreprise de 6 400 à 10 000 entre les mêmes dates.

Dans le PAP 2011, le dispositif de performance de l'action 7 est établi à partir d'un indicateur constitué, au numérateur, des données des deux indicateurs précédents (nombre d'accompagnements d'entreprises et nombre de volontaires internationaux en entreprise en poste) et, au dénominateur, du nombre d'agents prévus dans le périmètre d'UBIFRANCE (1 383 en 2011). Ce rapport doit permettre de mesurer **l'efficacité du dispositif de soutien au développement international des entreprises françaises**.

Le dispositif de suivi de la performance appelle deux observations de la part du Rapporteur spécial :

– cet indicateur était déjà présenté dans le PAP 2010, assorti du chiffrage des trois sous-indicateurs servant de base à son calcul ; il est regrettable que cette information ait été retirée du PAP 2011 ;

– le taux obtenu entre 2009 (18,6) et 2008 (13) marque une évolution assez probante mais il synthétise des données qui ont fortement évolué, en particulier au dénominateur puisque, compte tenu de la réforme engagée, les effectifs de l'Agence ont plus que doublé, passant de 501 ETP en 2008 à 1 067 ETP en 2009. L'analyse de l'évolution de ce taux entre 2009 et 2010 devrait être plus pertinente puisque les effectifs entre ces deux années auront progressé moins fortement (passant de 1 067 ETP à 1 383 ETP).

C.-2010 : RÉCOLTER LES RÉSULTATS DE LA RÉFORME ENGAGÉE EN 2008

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

1.- La dynamisation du réseau d'appui aux entreprises et le rôle pivot donné à l'Agence UBIFRANCE

UBIFRANCE – Agence française pour le développement international des entreprises – est un établissement public national à caractère industriel et commercial placé sous la tutelle du ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi, du secrétariat d'État chargé du commerce extérieur et de la direction générale du Trésor. L'Agence et son réseau ont pour tâche d'accompagner les entreprises sur les marchés extérieurs et de les orienter vers les pays à fort potentiel.

Dans cette perspective, l'Agence a signé, le 1^{er} octobre 2008, une **convention d'objectifs et de moyens (COM) avec l'État, qui fixe pour la période 2009-2011** les objectifs suivants :

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

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

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

De plus, l'Agence elle-même a pris des engagements pour améliorer l'efficacité du service qu'elle offre aux entreprises en se fixant les objectifs complémentaires qui sont :

- d'augmenter de 5 % par an le nombre des PME exportatrices accompagnées ;

- de faire progresser de 10 % le taux de fidélisation des entreprises clientes ;

- d'utiliser intégralement les crédits d'intervention alloués par l'État pour augmenter significativement le taux de subventionnement des PME et réduire ainsi le coût des opérations à l'étranger ;

- d'aboutir à une meilleure utilisation de ses moyens pour doubler son niveau de productivité sur la période 2009-2011.

Le tableau suivant met en avant **les résultats très satisfaisants** obtenus pour 2009, première année de mise en œuvre de la convention, et des tendances très encourageantes observées pour le premier semestre 2010.

CONVENTION D'OBJECTIFS ET DE MOYENS 2009-2011

	Objectifs			Résultats	
	2009	2010	2011	2009	2010 1 ^{er} semestre
Nombre de nouveaux exportateurs accompagnés à l'international	2 800	6 100	10 000	2 918	-
Nombre d'accompagnements d'entreprise à l'international	14 400	17 200	20 000	19 494	13 445
Taux d'accroissement de la part des PME exportatrices accompagnées par UBIFRANCE	16,4 %	17,2 %	18 %	17,17 %	-
Taux de fidélisation de la clientèle	53 %	55 %	57 %	50,4 %	49,2 %
Part des subventions d'intervention sur les opérations d'UBIFRANCE et les ME suivies par entreprise	30 %	70 %	100 %	100 %	-
Accroissement de l'efficacité d'UBIFRANCE	15,2	17,9	20,7	17,83	20

Source : ministère de l'Économie.

Dès 2009, UBIFRANCE a rapidement **développé son activité de soutien et d'accompagnement des PME exportatrices**. En témoigne la forte progression du nombre d'entreprises accompagnées à l'export : 19 500, soit plus de 40 % par rapport à 2008 et plus de 30 % par rapport à l'objectif fixé par la convention. L'essentiel de cette progression résulte des actions de promotion collective pilotées par l'Agence (pavillons français sur salons, rencontres d'acheteurs, missions collectives de découverte...) dont le nombre d'opérations est passé de 376 à 515, et de participants de 6 200 à 8 780. Une telle hausse a été rendue possible par l'apport conséquent des crédits d'intervention, qui lui ont permis d'abaisser le coût de participation des entreprises et d'augmenter significativement son taux d'aide (plus de 52 % contre 38 % en 2008).

Avec une progression du nombre d'entreprises accompagnées en forte progression au premier semestre (+ 39 %), l'année 2010 se place sous le signe de la consolidation des résultats de 2009.

D'autre part, au premier semestre 2010, **le nombre d'exportateurs a augmenté pour la première fois depuis 2002** : près de 95 000 entreprises exportatrices enregistrées contre 91 600 pour l'année 2009. En mai 2010, le nombre d'exportateurs retrouve son niveau de la fin de l'année 2008.

Ces premiers résultats tendent à valider la stratégie du Gouvernement mise en place depuis deux ans, consistant à renforcer significativement les moyens de l'Agence, tant au niveau financier qu'humain.

En effet, l'axe majeur de la réorganisation du soutien public au développement à l'international des entreprises engagé en 2008 a consisté dans le transfert à UBIFRANCE, entre 2009 et 2010, des équipes commerciales (soit 900 agents) des 63 missions économiques et de leurs moyens de

fonctionnement, pour former un réseau de soutien présent dans 44 pays. Ces transferts ont eu lieu conformément au calendrier prévisionnel :

– le 1^{er} janvier 2009, 213 agents de 15 missions économiques ont été transférés à l'Agence dans huit pays (Grande-Bretagne, Allemagne, Italie, Espagne, États-Unis, Canada, Turquie et Dubaï) ;

– le 1^{er} septembre 2009, les équipes commerciales de 25 missions économiques (représentant 300 agents) ont été transférées dans 20 pays (Algérie, Tunisie, Chine, Japon, Suisse, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, Grèce, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Portugal, Roumanie, Suède, République Tchèque, Norvège et Pologne) ;

– le 1^{er} septembre 2010 a eu lieu la dernière vague de transferts concernant 24 bureaux situés dans les 16 derniers pays.

En 2011, compte tenu d'une réduction de 15 ETP, UBIFRANCE comptera au total un effectif de 1 383 ETP.

Un point vient cependant tempérer l'ensemble de ces bons résultats et porte sur l'évolution du nombre de volontaires internationaux en entreprise en poste.

La formule du **volontariat international en entreprise (VIE)** permet à une entreprise française de recruter du personnel pour lui confier une mission professionnelle concourant au développement de l'entreprise sur des marchés étrangers.

Le tableau suivant récapitule les objectifs inscrits dans la convention et les résultats obtenus.

NOMBRE DE V.I.E EN POSTE À L'ÉTRANGER

Objectifs			Résultats	
2009	2010	2011	2009	2010 (1 ^{er} semestre)
7 600	8 800	10 000	6 357	6 456

Source : ministère de l'Économie.

Le dispositif comptait à la fin de l'année 2009 6 357 V.I.E en activité, un niveau assez largement en dessous de la prévision (7 600) et plutôt éloigné de l'objectif fixé pour 2011 (10 000). Ce moindre résultat est directement lié à la contraction de l'emploi causée par la crise, le contrat de V.I.E constituant une forme de prêt embauche.

Les perspectives de rebond pour l'année 2010 sont cependant plutôt favorables puisque le nombre d'entreprises bénéficiaires s'est accru de 7 % par rapport à 2009 (avec une part relative croissante des PME). D'autant plus qu'elle voit l'entrée en vigueur de plusieurs dispositions nouvelles destinées à rendre le dispositif du V.I.E. mieux adapté et moins coûteux pour les PME.

Ainsi les entreprises indépendantes de moins de 20 salariés et les primo exportateurs peuvent bénéficier de la formule V.I. Primo Pass ⁽¹⁾, solution SELON laquelle UBIFRANCE héberge les volontaires et les supervise dans ses propres bureaux à l'étranger, ce qui réduit les charges de structures.

Des mesures de soutien financier permettent également d'alléger le coût du V.I.E pour la trésorerie des entreprises : l'acompte à verser en début de contrat entre UBIFRANCE et la PME a été réduit de 65 % et son remboursement est effectué dès la fin de la mission et non plus deux mois après.

2.– La mobilisation de l' « Équipe de France de l'export »

Pour poursuivre la rationalisation des moyens de soutien des entreprises à l'export, les relations entre UBIFRANCE, les missions économiques, la COFACE, OSEO, les Chambres de commerce et d'industrie (CCI), l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE), les Conseillers du Commerce Extérieur de la France (CCEF) et Pacte PME International ont fait l'objet d'un **accord-cadre signé le 23 avril 2008** donnant lieu à la mise en place d'une véritable « **Équipe de France de l'export** ».

L'objectif est de proposer aux entreprises qui souhaitent exporter **une séquence cohérente d'accompagnement sur les marchés étrangers.**

Ainsi, les CCI ont la tâche d'identifier les PME et de réaliser le premier diagnostic, tandis qu'UBIFRANCE est chargé de l'accompagnement des entreprises et de leur premier contact avec la demande étrangère.

Pour sa part, OSEO a créé en son sein une direction de l'international, opérationnelle depuis le 1^{er} juin 2009. Elle met à la disposition des PME qui souhaitent exporter plusieurs instruments spécifiques, à partir :

– d'une intervention sous forme de financement : il s'agit du prêt pour l'export (PPE) ⁽²⁾, du **contrat de développement international (CDI)** ⁽³⁾ et du **contrat de développement participatif (DCP)** ⁽⁴⁾ ;

(1) Au 1^{er} septembre 2010, cinq sont en mission (Prague, Tokyo, Tunis, Düsseldorf, Athènes), deux sont achevés (Rio et Londres), et trois sont en cours de recrutement (Shanghai, Moscou et New York).

(2) Ce prêt permet à une entreprise d'emprunter, sans exigence de garantie, jusqu'à 80 000 euros.

(3) Ce prêt permet de financer une PME jusqu'à 300 000 euros, sans garantie sur les actifs de l'entreprise ni caution personnelle du dirigeant. Sa finalité est d'intervenir dans des programmes d'investissements (comme la création d'une filiale à l'étranger).

(4) Ce prêt vise à renforcer la structure financière des entreprises à l'occasion d'un programme de développement ou d'investissement. Son montant peut s'élever jusqu'à 3 millions d'euros.

– d’une intervention sous forme de garantie : le **Fonds de garantie international** permet d’accompagner les partenaires bancaires d’OSEO dans les financements qu’ils accordent aux PME exportatrices. Le **FASEP** est quant à lui un produit destiné à protéger les fonds propres apportés par la société mère à sa filiale étrangère ou les concours bancaires octroyés à une PME. L’objectif est de favoriser la croissance des PME françaises par création d’une filière à l’étranger (hors Union Européenne, Norvège, Islande, Liechtenstein et Suisse) ou par rachat majoritaire, en leur apportant une garantie sur le risque économique lié à un éventuel échec de leur implantation.

Le tableau suivant présente les résultats pour 2009 et le premier semestre 2010 et montre un net accroissement de l’activité d’OSEO orientée vers le soutien au développement à l’international des PME françaises.

**INSTRUMENTS FINANCIERS GÉRÉS PAR OSEO POUR
ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES À L’INTERNATIONAL**

	2009		2010 (6 mois)	
	Nombre de dossiers	Montants (M€)	Nombre de dossiers	Montants (M€)
Prêts pour l’export	108	7,5	66	5,4
FASEP	42	12,7	19	10
Contrat de développement international	134	30	28	6,9
Contrat de développement participatif		2	186	
Fonds de garantie international		450		125,5
Projets collaboratifs de partenariats transnationaux	100		75	
	384	502,2	374	147,72

Source : ministère de l’Économie.

3.– Les outils de financement

a) L’évolution du recours à l’assurance crédit

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

Cette procédure a été réformée en mars 2008 pour permettre :

– de proposer des garanties plus conformes aux besoins des PME : les procédures ont donc été significativement simplifiées ;

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

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

En 2009, la crise financière a produit un double effet sur les entreprises en termes d’accès à l’assurance crédit : d’une part, elle a augmenté le volume de la demande globale, et ce en dépit du fort ralentissement du niveau des échanges mondiaux, et d’autre part, elle a modifié le profil des opérations prises en garantie.

Le tableau suivant montre la progression de l’activité intervenue en 2009, qui reste soutenue au premier semestre 2010, signe d’un recours encore important à cette procédure.

ÉVOLUTION DE L’ASSURANCE CRÉDIT ^(a)

(en millions d’euros)

	2008 S1	2008 S2	2009 S1	2009 S2	2010 S1
Valeur des promesses de garantie accordées	4 702	12 920	10 205	13 626	10 624
% de croissance par rapport au semestre précédent	n.d.	175 %	(21 %)	34 %	(22 %)
Valeur des polices conclues	3 205	4 255	12 156	7 199	6 563
% de croissance par rapport au semestre précédent	n.d.	33 %	186 %	(41 %)	(9 %)
Nombre de polices accordées	162	150	213	227	152
% de croissance par rapport au semestre précédent	n.d.	(7 %)	42 %	7 %	(33 %)
Nombre de polices conclues	101	133	131	144	105
% de croissance par rapport au semestre précédent	n.d.	32 %	(2 %)	10 %	(27 %)

Source : COFACE et Douanes pour le commerce extérieur français.

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

L’impact de la crise se fait également sentir sur la nature des demandes que la COFACE doit étudier et par un élargissement du champ des bénéficiaires. Ainsi, les demandes portent désormais sur des pays (Australie, Islande, certains pays de l’UE) ou des acheteurs (Air Lingus, compagnies aériennes chinoises, loueur RBS, Air Asia...) auparavant considérés comme sûrs et proviennent parfois d’exportateurs qui n’avaient pas fait jusque-là appel à l’assurance-crédit (Ariane Espace).

b) La mise en œuvre des dispositifs CAP Export et CAP + Export

En réponse aux difficultés rencontrées par les entreprises françaises confrontées à la diminution des encours d’assurance-crédit à l’export accordés par les opérateurs privés du fait de la crise économique, l’État a conçu un nouveau dispositif de garantie, entré en vigueur le 8 octobre 2009, appelé « **complément d’assurance crédit public Export** » (CAP Export).

L'État réassure la part des risques portant sur les clients étrangers d'entreprises françaises que les assureurs crédit ne veulent plus couvrir, mais pour lesquels les assurés demandent toujours à être couverts. Aucun guichet spécifique n'est créé : les produits sont distribués aux assurés par leur assureur-crédit habituel (COFACE, Euler-Hermès, Atradius ou Groupama). Ceux-ci proposent à leurs assurés de souscrire une garantie complémentaire pour ces risques, le CAP Export en cas de refus partiel, ou le CAP + Export en cas de refus total de couverture.

Le dispositif est ouvert aux PME et établissements de taille intermédiaire situés en France et peut garantir jusqu'à un milliard d'euros de crédit interentreprises export. Il porte sur les exportations vers des acheteurs étrangers situés dans l'un des 120 principaux partenaires commerciaux de la France (représentant plus de 90 % des exportations françaises), justifiant au minimum de deux ans d'existence et cotés par l'assureur-crédit. Sont éligibles toutes les exportations comportant une part française supérieure à 40 % et d'une durée de paiement inférieure à 360 jours. Le dispositif est temporaire : il doit cesser, en application du droit communautaire, le 31 décembre 2010. La Direction générale de la concurrence de la Commission européenne étudie néanmoins actuellement la possibilité d'octroyer le droit d'étendre ces dispositifs jusqu'au 31 décembre 2011.

Fin juillet 2010, le bilan des garanties CAP Export et CAP + Export est le suivant :

GARANTIES CAP EXPORT ET CAP + EXPORT

	Encours <i>(en millions d'euros)</i>	Nombre d'assurés concernés	Nombre d'acheteurs concernés
CAP Export	92	458	930
CAP + Export	73	780	2 169
Total	165	1 238	3 099

Source : ministère de l'Économie.

À cette date, 39 sinistres étaient déclarés (12 au titre de CAP Export et 27 pour CAP + Export). Les indemnités versées s'élevaient à 473 233 euros (92 240 pour CAP Export et 380 293 pour CAP + Export).

c) L'évolution du recours à l'assurance prospection

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

Pour dynamiser cette procédure qui perdait lentement de son attractivité auprès des entreprises depuis 2001, deux réformes ont été initiées successivement en 2008 puis en 2009.

La réforme de février 2008 s'est articulée autour de trois axes :

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

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

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

Ce processus de modernisation a été poursuivi avec une seconde réforme entrée en vigueur en juin 2009. Elle a consisté en :

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

– le **renforcement de l'effort de commercialisation** du produit. Des partenariats entre la COFACE et le dispositif de soutien du commerce extérieur (CCI, UBIFRANCE) ont été conclus en juillet 2009 ;

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

Résultat de l'ensemble de ces nouvelles dispositions, le nombre d'entreprises bénéficiaires, actuellement de 7 000, a augmenté de 45 % depuis 2006. Le coût budgétaire de cette procédure et son évolution sont présentés dans le tableau suivant.

ÉVOLUTION DU COÛT DE L'ASSURANCE PROSPECTION

(En millions d'euros)

Exécution		LFI	Prévisions		
2008	2009	2010	2011	2012	2013
52,8	67,9	63	95,3	107,2	115,4

Source : ministère de l'Économie.

D.– LES DÉFIS À RELEVER EN 2011

1.– Renforcer la présence française dans les pays émergents

Afin de rendre le dispositif encore plus efficace à l'étranger et de permettre aux PME exportatrices françaises de mieux tirer parti des opportunités liées à la croissance observée dans les pays émergents, le Gouvernement a décidé d'étendre encore le champ d'action d'UBIFRANCE **avec la création de 19 nouvelles implantations :**

– dès le 1^{er} janvier 2011, des représentations d'UBIFRANCE seront opérationnelles en Argentine et au Chili ;

– au 1^{er} janvier 2012, 17 autres pays à fort potentiel seront couverts, soit par l'ouverture de nouveaux bureaux (10 pays), soit par la mise en place des correspondants locaux (Angola, Bulgarie, Colombie, Gabon, Île Maurice, Kazakhstan, Koweït, Liban, Libye, Lituanie, Nouvelle-Zélande, Oman, Philippines, Qatar, Sénégal, Slovaquie, Slovénie).

Ainsi, avant la fin 2012, UBIFRANCE sera l'interlocuteur des PME françaises partout dans le monde, via ses implantations locales ou au travers de partenaires locaux pour les accompagner à l'international.

2.– Mieux accompagner les grands contrats

Une transaction est considérée comme un « grand contrat » dès lors que la part française dépasse 3 millions d'euros.

Les « grands contrats » civils signés par les entreprises françaises dans les pays émergents sont recensés chaque trimestre par le réseau international du ministère de l'Économie, de l'industrie et de l'emploi. Au total, les pays suivis concernent l'ensemble du monde sauf : en Europe, l'Union européenne à 15 ainsi que la Suisse et la Norvège (les Nouveaux États Membres de l'Union européenne font donc partie de l'enquête), en Amérique du Nord, les États-Unis et le Canada et, en Asie/Océanie, le Japon, la Corée du Sud, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Pour la France, le montant global de ces grands contrats était relativement stable dans les années 1990, à un peu moins de 10 milliards d'euros. Il a nettement augmenté à partir de 2000, avec une croissance annuelle d'environ 25 % à partir de cette date. Avec 34,5 milliards d'euros de contrats signés, soit plus du tiers du montant des exportations à destination des pays émergents, l'année 2007 constitue un record. Ces grands contrats concernent aussi bien l'aéronautique que les autres secteurs civils (matériel électronique, biens d'équipement, ...). Toutefois, depuis 2005, les contrats aéronautiques ont pris de l'ampleur et couvrent environ 40 % des contrats recensés chaque année, contre 15 à 30 % auparavant. Hors aéronautique, ce sont les contrats liés à la construction d'équipements énergétiques (construction de centrales électriques et nucléaires) qui progressent le plus fortement. Les grands contrats représentent environ 10 % du total des exportations françaises.

Parce qu'ils tirent vers le haut l'ensemble de nos exportations vers les pays émergents, les grands contrats constituent un levier essentiel pour permettre la réorientation de nos exportations vers les zones les plus dynamiques du monde et vers les secteurs d'avenir.

Le Gouvernement a donc entrepris de moderniser le dispositif de soutien public aux grands contrats afin de l'adapter au mieux à la nouvelle donne issue de l'émergence de nouveaux concurrents. Pour cela, un séminaire de haut niveau doit se tenir à l'automne avec les principales entreprises exportatrices afin de mettre en place **un plan d'action coordonné**, dont les objectifs seront :

– d'adapter la notion de grand contrat pour tenir compte notamment de la multiplication des partenariats entre entreprises françaises et étrangères ;

– d'améliorer et diversifier les instruments de financement, en développant en particulier la coopération entre assureurs crédit publics ;

– de faire mieux respecter les normes internationales et promouvoir le principe de réciprocité, notamment en matière environnementale, sociale ou de lutte contre la corruption, pour mettre en valeur la qualité de l'offre française et mettre nos entreprises et leurs concurrents sur un pied d'égalité ;

– de renforcer le dialogue et la coordination stratégique entre l'État et les grandes entreprises en amont des négociations de grands contrats internationaux.

3.– Promouvoir l'innovation et la compétitivité : les PME dans la dynamique des pôles de compétitivité

Dans une économie mondiale toujours plus concurrentielle, la France a lancé, en 2004 ⁽¹⁾, une nouvelle politique industrielle, orientée vers une logique de territoire et de réseau, en décidant de la création et du développement de **pôles de compétitivité**. Ces derniers sont définis comme **le rapprochement, sur un territoire donné, d'entreprises, de centres de formation et d'unités de recherche engagés dans une démarche partenariale destinée à dégager des synergies autour de projets innovants**.

Au total, on compte **71 pôles** ⁽²⁾ répartis sur l'ensemble du territoire national. L'État s'est engagé financièrement pour assurer leur soutien en engageant 1,5 milliard d'euros sur la période 2006–2008 (phase I). Trois ans après son lancement, le Gouvernement a souhaité qu'une évaluation globale du dispositif soit effectuée pour décider des conditions de sa reconduction. Parmi les éléments pris en compte, une attention particulière a été portée sur le niveau d'intégration des PME.

(1) Comité interministériel d'aménagement et de développement de territoire (CIADT) du 14 septembre 2004.

(2) Le CIADT du 12 juillet 2005 a labellisé 67 pôles de compétitivité. Après la réception de nouvelles candidatures et la fusion de pôles déjà labellisés, les pôles de compétitivité sont 71 depuis le CIADT du 5 juillet 2007. Au cours du CIADT du 11 mai 2010, 6 nouveaux pôles du secteur des écotecnologies ont été labellisés et 6 pôles ont été délabellisés.

a) Diagnostic sur l'intégration des PME aux pôles de compétitivité

L'évaluation réalisée par le BCG et CM International ⁽¹⁾ en 2008 est parvenue à la conclusion que « *globalement, la participation des PME au sein des pôles et leur mode de travail avec les grands groupes dans les projets des pôles sont satisfaisantes* ».

La dernière enquête, publiée en décembre 2009 par la DGCIS, confirme ces résultats : parmi les **6 800** établissements d'entreprises membres des pôles (employant 813 000 salariés), **83 % sont des PME**, 14 % des entreprises intermédiaires et 3 % des grands groupes.

Certains pôles comme Cap Digital en Île-de-France, Imaginove et Microtechniques en Rhône-Alpes sont même quasi exclusivement constitués de PME. Enfin, de nombreux pôles mènent régulièrement des actions vis-à-vis de leurs PME adhérentes, dans le cadre de partenariats spécifiques.

Ces résultats montrent donc que les PME s'ancrent bien dans la dynamique des pôles de compétitivité.

Reconduite pour la période 2009-2012 (phase II), la politique des pôles est désormais menée avec de nouveaux objectifs, notamment en matière de **développement à l'international**. En effet, partant du constat que la concurrence mondiale ne permet pas de limiter l'émergence de l'innovation à quelques sites concentrés géographiquement, la **coopération internationale** est nécessaire pour parvenir à :

– accélérer le processus d'innovation par l'identification, dans des pays émergents, des avancées technologiques ou le partage de la charge du processus d'innovation par une mutualisation des moyens ;

– accroître le potentiel d'attractivité des territoires des pôles, en leur donnant une image positive, basée sur l'excellence technologique et la qualité de la mise en réseau ;

– créer pour les entreprises du pôle un contexte favorable à leur développement à l'international et à la progression de leur capacité à exporter.

Parmi les objectifs assignés à la politique des pôles figure également la croissance et l'emploi des PME. Les pôles de compétitivité représentent à ce titre une opportunité leur permettant :

– de participer à un travail collaboratif, en travaillant en réseau avec d'autres entreprises et des laboratoires de recherche ;

– d'acquérir une reconnaissance locale voire nationale ;

(1) L'évaluation des pôles de compétitivité 2005-2008 – La documentation française – DIACT.

– de rompre leur isolement et bénéficier de l’effet d’entraînement sur le tissu industriel local. Les entreprises adhérentes du Comité Richelieu soulignent l’importance de l’effet de groupe et d’accompagnement des PME par les grands groupes à l’export, qui leur permet de « *chasser en meute* » ;

b) Les résultats à l’exportation des PME membres des pôles

Selon les résultats d’une étude réalisée par la Compagnie européenne d’intelligence stratégique (CEIS), pour l’ensemble des entreprises impliquées dans les pôles de compétitivité en 2007, le taux d’exportation moyen en 2006 est de 31,7 % et de 24,7 % pour les PME. Ces données actualisées en 2008 montrent que le taux d’exportation des entreprises membres des pôles est de 35 % et celui des PME est de 26 %.

Cette évolution à la hausse des taux peut être le reflet des premiers effets positifs de la politique des pôles de compétitivité mais résulter également d’une modification dans la composition du panel d’entreprises adhérentes (arrivées dans les pôles d’entreprises plus performantes en matière d’exportations et départ d’entreprises moins dynamiques).

Néanmoins, elles montrent que **la performance des PME des pôles est supérieure de 7 points, en terme de taux d’exportation, à celles des autres PME françaises**, en tenant compte de l’effet lié à la différence de structure entre les PME et les autres entreprises en termes de secteur d’activité, de taille et d’appartenance à un groupe international.

Selon la même source, **la moyenne des dix plus forts taux d’exportation des PME impliquées dans les pôles en 2008 atteint 54,5 %** (57,9 % pour l’ensemble des entreprises).

Le tableau suivant indique les taux d’exportation des PME membres des 10 premiers pôles les plus exportateurs en 2008.

CLASSEMENT DES 10 PREMIERS PÔLES EXPORTATEURS EN 2008

Dénomination	Taux d’exportation des PME membres (%)	Pourcentage de PME membres (%)
ALSACE BIOVALLEY	69	73
CERAMIQUE	57	73
AXELERA	56	54
TENERRDIS	55	54
MATERIALIA	50	56
ARVE INDUSTRIES	48	85
PLASTIPOLIS	48	77
VITAGORA	48	69
EUROBIOMED	47	85
Nutrition Santé Longévité	46	71

Source : DGCIS – Enquête auprès des pôles – INSEE.

Ces chiffres montrent l'intérêt que représentent les pôles de compétitivité pour les PME qui en sont membres, et le rôle que ceux-ci **peuvent jouer comme tremplin à l'export, et plus particulièrement pour les petites entreprises innovantes (PMI)**.

Aujourd'hui, les statistiques nous apprennent qu'une entreprise innovante a une propension à exporter plus forte qu'une entreprise qui n'innove pas :

– 4 PMI innovantes sur 5 sont exportatrices, au lieu de 2 sur 5 pour les non innovantes ;

– parmi les PMI qui réalisent plus de 10 % de leur chiffre d'affaires à l'export, 4 sur 5 sont innovantes.

Ce lien entre innovation et exportation a fait l'objet d'une étude⁽¹⁾ approfondie menée par OSEO et UBIFRANCE sur la base d'un échantillon de plus de 3 000 clients communs. Son principal résultat apporte bien la **confirmation du lien, jusqu'alors supposé, entre innovation et international**.

Ainsi, les 31 % d'entreprises qui réalisent plus de 50 % de leur chiffre d'affaires à l'export se révèlent être sensiblement plus innovantes que les autres, en terme de dépôt de brevets, crédit d'impôt recherche perçu, labellisation « entreprise innovante », ...

À la question posée de l'évolution envisagée de la part des ventes à l'exportation dans le chiffre d'affaires, 55 % des entreprises tablent sur une hausse supérieure à 5 % (soit une forte augmentation). Ce taux atteint 70 % pour les entreprises labellisées innovantes, et 65 % pour les entreprises bénéficiaires d'un financement issu des pôles de compétitivité.

Dès lors, ces chiffres illustrent bien que les pôles de compétitivité sont un **vecteur à utiliser pour développer l'exportation des PME** parce qu'ils permettent aux entreprises de travailler ensemble et constituent un relais de fait entre innovation et exportation.

c) Les outils mis à la disposition des PME membres des pôles

Fort de ces constats, la DGCIS a signé, le 13 janvier 2009, une convention avec l'agence UBIFRANCE dont l'objectif précis est de promouvoir le développement à l'international des pôles de compétitivité.

Les entreprises membres de pôles ont ainsi à leur disposition **plusieurs outils spécifiques** leur permettant d'augmenter leurs chances de réussir leur développement à l'international. Ils consistent en :

– une aide à la définition de la **stratégie internationale** des pôles et de leur structuration dans des actions conjointes par secteur d'activité. Cette stratégie est incluse dans les **contrats de performance** signés par chacun des pôles reconduits ;

(1) Le lien innovation-exportation : l'expérience d'OSEO et d'UBIFRANCE - mai 2010.

– un soutien financier apporté par la DGCIS pour participer à des actions ponctuelles organisées par les pôles et leurs PME ainsi qu'à des colloques à vocation internationale ;

– une meilleure intégration aux projets européens. La DGCIS a lancé, dès 2007, un appel à projets sur le **partenariat technologique international** visant à sensibiliser 2 000 à 2 500 PME des pôles de compétitivité, avec pour objectif d'inscrire 135 nouvelles PME dans les programmes cadre de recherche et développement technologique (PCRD)⁽¹⁾ ou Eurêka⁽²⁾, et de créer 60 partenariats technologiques sur des pays cibles. En définitive, cet appel à projets a permis de sensibiliser 1 665 entreprises (soit plus de la moitié du nombre de PME membres des pôles). Un deuxième appel à projets a été lancé récemment sur le volet Europe pour accompagner l'action des PME ;

– la mise en place au sein d'UBIFRANCE d'un service exclusivement dédié aux pôles de compétitivité et aux entreprises membres pour les aider dans leur stratégie à l'international. En 2009, il a organisé 17 actions au profit de 25 pôles de compétitivité, qui ont bénéficié à 300 entreprises des pôles, dont une centaine de PME ; en outre, près d'une centaine d'opérations collectives pour le bénéfice des pôles et de leurs entreprises ont été soutenues financièrement au travers de la procédure de labellisation ;

– un dispositif de soutien financier spécifique destiné aux entreprises françaises innovantes membres d'un pôle de compétitivité.

Ce nouveau dispositif, baptisé INNOVEX, en vigueur depuis le 1^{er} mai 2010, constitue un **soutien financier individualisé** dédié à l'accompagnement à l'export des PME/TPE innovantes (entreprises dont l'effectif est inférieur à 250 salariés et dont le chiffre d'affaires est inférieur à 50 millions d'euros et à condition qu'elles ne soient pas détenues à plus de 25 % par une entreprise française ou étrangère ne répondant pas à ces critères) et permet de finaliser un projet de développement international clairement identifié. La mission à l'étranger doit être effectuée dans les trois mois suivant l'acceptation du dossier.

L'éligibilité porte exclusivement sur les missions individuelles de prospection sur un nouveau pays décidées pour évaluer et rechercher des débouchés potentiels à l'exportation pour l'entreprise et/ou les missions destinées à rencontrer à l'étranger un futur client, agent, distributeur, avec lequel l'entreprise souhaite finaliser un contrat à vocation export et dont les retombées commerciales sont identifiées.

(1) Le septième programme-cadre de recherche et développement technologique, qui couvre la période 2007-2013, est le plus grand programme d'investissement de l'Union européenne pour la recherche et le développement technologique avec un montant d'aides évalué à 50,5 milliards d'euros.

(2) Le programme européen Eurêka est le fruit d'une initiative franco-allemande qui compte aujourd'hui 36 pays membres. Elle vise à renforcer la compétitivité européenne en soutenant des projets innovants portés par des industriels. Ces projets font appel aussi bien à des financements publics (30 %) que privés (70 %).

L'aide INNOVEX est forfaitisée en fonction de la zone ciblée (« Grand Large »⁽¹⁾ et « Europe-Méditerranée »⁽²⁾) et est accordée aux personnes salariées de l'entreprise et réalisant la mission. Le nombre maximum d'INNOVEX autorisés par entreprise est limité à 1 par an.

MATRICE DE RÉFÉRENCE DE L'AIDE ACCORDÉE

Zone de mission	Nombre d'INNOVEX autorisés	Nombre personnes prises en charge	Forfait unique (en euros)
« Grand Large »	1 INNOVEX /an	1 personne	1 300
« EuroMed »			600

Les entreprises d'Outre-mer bénéficieront systématiquement du forfait Grand Large.

– **un accès à des plates-formes d'innovation** : celles-ci ont pour objectif d'aider les PME à bénéficier des infrastructures de R&D mutualisées au sein des pôles, qu'elles ne pourraient seules ni financer, ni rentabiliser.

Les plates-formes d'innovation sont en effet des projets complexes comportant des investissements immobiliers et des équipements lourds, associant des entreprises et des laboratoires de recherche au sein d'un partenariat public/privé. La Caisse des dépôts et consignations intervient avec des apports en fonds propres en tant qu'investisseur avisé dans plus de la moitié des projets.

Deux appels à projets (AAP) ont été lancés pour la mise en place de telles plates-formes : le 1^{er} octobre 2008 puis le 31 mars 2010. Les résultats du premier ont permis de recueillir 86 dossiers, sur lesquels 35 ont été sélectionnés. À la clôture du second AAP intervenue le 18 juin 2010, 17 nouveaux projets ont été sélectionnés sur 39 dossiers présentés. L'enveloppe globale permettant de financer l'ensemble de ces projets provient du fonds unique interministériel (FUI) à hauteur de 35 millions d'euros par an sur la période couverte (soit 105 millions d'euros au total).

– un dispositif d'accompagnement particulièrement adapté aux entreprises innovantes : les **rencontres de partenariat technologique** (RPT). Cette procédure, **centrée sur un certain nombre de pays émergents** dont les marchés sont particulièrement porteurs (le Brésil, l'Inde, la Russie et la Chine mais également le Mexique, le Chili et l'Indonésie), a pour but de permettre à des PME de rencontrer des acteurs industriels étrangers afin de nouer des partenariats technologiques et industriels. En 2009, 5 rencontres de partenariat technologique ont eu lieu et pour 2010, ce chiffre est de 12 en faveur des PME innovantes des pôles de compétitivité.

*

* *

(1) Australie, Chine (y compris Hong Kong), Taïwan, Corée du Sud, Inde, Indonésie, Japon, Malaisie, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brésil, Canada, Chili, États-unis, Mexique, Afrique du Sud, Angola, Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis, Koweït, Qatar, Kazakhstan, Russie, Ukraine
 (2) UE 27 (sauf France), Algérie, Croatie, Égypte, Israël, Liban, Libye, Maroc, Norvège, Suisse, Tunisie, Turquie.

EXAMEN EN COMMISSION

Après l'audition de Monsieur Hervé Novelli, secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'artisanat, des PME, du tourisme, des services et de la consommation, et de Madame Anne-Marie Idrac, secrétaire d'État chargée du Commerce extérieur lors de la commission élargie (voir le compte rendu de la réunion du 25 octobre 2010 ⁽¹⁾), sur la mission Économie et les comptes spéciaux Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés et Accords monétaires internationaux, puis les comptes spéciaux Participations financières de l'État et Avances à divers services de l'État ou organismes gérant des services publics, la commission des Finances examine les crédits de ces missions.

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

*

* *

(1) Voir le compte rendu de la réunion de la commission élargie du 25 octobre 2010, à 21 h, disponible sur le site Internet de l'Assemblée nationale à l'adresse : http://www.assemblee-nationale.fr/13/budget/plf2011/commissions_elargies/cr/c004.asp et dans le rapport spécial de M. Jérôme Chartier (rapport n° 2857, annexe n° 17).