

A S S E M B L É E N A T I O N A L E

X I I I ^e L É G I S L A T U R E

Compte rendu

Commission des affaires économiques

– Audition de M. Pierre Lellouche, secrétaire d'État auprès de la ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie, chargé du Commerce extérieur. 2

Mardi
29 mars 2011
Séance de 17 heures

Compte rendu n° 56

SESSION ORDINAIRE DE 2010-2011

**Présidence
de M. Serge Poignant**
Président

puis

de M. Daniel Fasquelle
Vice-président



La commission a auditionné **M. Pierre Lellouche, secrétaire d'État auprès de la ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie, chargé du Commerce extérieur.**

M. le président Serge Poignant. Notre réunion de cet après-midi est consacrée à l'audition de M. Pierre Lellouche, secrétaire d'État chargé du commerce extérieur.

Le commerce extérieur est un sujet de préoccupation constant pour notre commission. Je rappelle que nous avons auditionné, à l'automne dernier, MM. Alain Cousin et Christophe Lecourtier, respectivement président et directeur d'Ubifrance, et l'année dernière, à peu près à la même époque, Mme Anne-Marie Idrac, prédécesseur de M. Lellouche.

Le commerce extérieur est aussi un problème récurrent pour l'économie française. La balance commerciale a continué de se dégrader en 2010, sous l'effet, certes, de la hausse des prix de l'énergie, mais dans la continuité du mouvement de dégradation entamée il y a plus de dix ans. À cet égard, les performances allemandes apparaissent plus enviables que jamais...

Dans son rapport annuel 2011, la Cour des comptes dresse un bilan en demi-teinte de l'efficacité des dispositifs français de soutien à l'exportation. Ce n'est évidemment pas la seule cause des performances décevantes des entreprises françaises à l'étranger, l'essentiel tenant à leur compétitivité insuffisante.

Mais cela suscite plusieurs questions, que j'aimerais poser à M. le ministre.

Quels sont les gains à attendre de la politique d'exportation, indépendamment de la politique économique générale de soutien à l'offre menée par le gouvernement ?

Pouvez-vous nous dire où nous en sommes de la mise en place et de la mobilisation de l'« équipe de France de l'export » ?

Comment accélérer la montée en puissance des dispositifs d'aide à l'exportation ? Je pense notamment aux VIE, avec un objectif de 10 000 postes affiché depuis plusieurs années et qui est loin d'être atteint...

Enfin, comment faire en sorte que les exportateurs français, comme leurs homologues allemands, fassent bénéficier leurs sous-traitants de leurs contrats à l'exportation ?

M. Pierre Lellouche, secrétaire d'État auprès de la ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, chargé du commerce extérieur. Depuis mon entrée en fonction, j'ai toujours tenu un langage de vérité. C'est ce langage que je tiendrai aujourd'hui devant la représentation nationale. J'ai confiance en le fait que vous acceptiez de m'aider à relayer et à défendre les sujets au nom desquels je me bats. Ces sujets ne sont ni de droite ni de gauche. Ce sont des sujets lourds et difficiles. Nous sommes dans la bataille de la mondialisation et ma mission est celle d'un grenadier voltigeur sur la tranchée de la mondialisation. On est en première ligne sur le front de la guerre économique mondiale.

En 2010, les flux mondiaux de commerce international se sont élevés à environ 14 000 milliards de dollars, concentrés autour de deux grands blocs : l'Europe avec 5 000 milliards de dollars et l'Asie avec 4 500 milliards de dollars. L'Europe reste donc le premier pôle de ces flux mondiaux. À l'intérieur de ces pôles, les deux leaders mondiaux sont la Chine, n° 1, avec 1 500 milliards de dollars, et l'Allemagne, n° 2, avec 1 150 milliards de dollars. La part de la France tourne autour de 590 milliards de dollars.

La bonne nouvelle, c'est que nous sommes encore la cinquième puissance exportatrice mondiale, et la deuxième en Europe. Après la crise de 2009, notre commerce extérieur a rebondi en 2010, de + 13,5 %, en ligne avec la reprise mondiale des échanges commerciaux, d'environ 13 %. Nos grands groupes se portent bien et continuent d'investir à l'étranger : en 2010 nous avons enregistré une hausse record de 38 % des « grands contrats ».

Cependant, notre déficit s'élève à 51,4 milliards d'euros, ce qui correspond peu ou prou à notre déficit énergétique, qui s'élève à 48 milliards d'euros. D'aucuns ont tenu par le passé un discours consistant à en conclure que les choses n'allaient donc pas si mal que cela. Cependant, ce n'est pas du tout ma position, car je compare la France et l'Allemagne : les Allemands, nos voisins, enregistrent un excédent de + 140 milliards d'euros. Même s'ils sont numéro deux mondial, ils ne peuvent être autre chose qu'une référence pour un pays aussi important et talentueux que la France. Le différentiel est donc d'environ 200 milliards d'euros, ce qui correspond à 10 % du PIB français. Un tel écart a des conséquences sur le pilotage de l'Europe alors que nous sommes dans la même zone monétaire. Ce déficit inquiétant doit nous interpeller quant aux faiblesses structurelles de notre machine à exporter. Ces faiblesses sont parfois culturelles et non toujours économiques.

Les faiblesses de notre appareil de production sont connues, je les ai identifiées et nommées chaque fois que j'en ai eu l'occasion. Nous sommes en situation de surdépendance sur le marché d'une Union européenne à 27, contrairement à l'Allemagne qui est capable d'aller chercher la croissance dans les pays émergents. Si l'Europe est dans une situation relativement morne, et se traîne avec 1,5 % de croissance en moyenne, le reste du monde enregistre une croissance moyenne de 4,5 %. Certaines régions sont à plus de 9 %, voire 10 %, de croissance. La force des Allemands réside dans le fait qu'ils ont décalé leur commerce extérieur hors de la zone euro. Nous sommes quatre fois moins présents que les Allemands dans les « BRIC », c'est-à-dire les grands émergents (Brésil, Russie, Inde, Chine) ou encore Turquie. Nous y avons en moyenne 2 % de parts de marché, tandis que les Allemands y sont présents à 7-8 %. En Turquie, d'où je reviens, le rapport entre la présence de la France et celle de l'Allemagne, est du simple au double.

Une autre faiblesse, qui touche à la nature du capitalisme français, c'est que nos exportations sont surdépendantes d'un tout petit nombre de grands groupes. Le tissu industriel français correspond à moins du quart du tissu industriel allemand de PME. La structure même de notre appareil de production se reflète dans nos exportations.

Or, ce qui se joue dans le commerce international de la France, c'est l'emploi. Le marché intérieur français ne crée pas d'emplois, ou très peu. Nous ne créons de l'emploi que si nous sommes capables d'aller chercher la croissance à l'étranger. Chaque fois que nos exportations augmentent de 10 milliards d'euros, ce sont 25 000 emplois qui sont maintenus ou créés. Quand, en 2010, nos exportations ont augmenté de 47 milliards d'euros, ce sont 120 000 postes de travail qui ont été créés ou maintenus en France. Rappelons que le maître mot de l'administration Obama, c'est : « *new market, new jobs* » (« nouveau marché, nouveaux emplois »). La demande intérieure française tourne à 1 ou 1,5 %. On crée de l'emploi public si on veut, financé par la dette, mais la seule façon de créer de l'emploi productif, c'est d'aller chercher la croissance à l'export. Le ministère de l'emploi, c'est l'industrie qui refait les filières industrielles, l'agriculture, et le commerce extérieur. C'est la capacité de chercher des marchés qui va créer des emplois sur le territoire. L'export doit être l'horizon indépasseable de notre politique économique.

En outre, il n'y a pas de fatalité à ce qu'un pays comme la France – avec le talent de ses ingénieurs, la productivité de ses ouvriers, de ses paysans – soit structurellement en déficit commercial. Il y a par contre, un travail systématique à faire pour renforcer la compétitivité de la « maison » France et pour rationaliser la chaîne de valeurs depuis la production de l'offre française en région jusqu'à la demande mondiale à l'autre bout du monde. Ce travail est complexe car les leviers dont dispose l'État ne sont pas tous évidents. Beaucoup des joueurs de ce que l'on appelle « l'équipe de France de l'export » ne dépendent pas de l'entraîneur et ne jouent donc pas un jeu optimal.

Les trois missions que nous essayons actuellement de mener concernent : les normes du commerce international ; les contrats régaliens ; le tissu industriel PME-ETI (entreprises de taille intermédiaire).

Dans un certain nombre de pays qui nous entourent, le ministre du commerce extérieur – le *trade minister* aux États-Unis et en Angleterre – ne s'occupe que de la négociation commerciale (OMC-UE), à plein-temps. L'UE négocie à l'OMC sur les accords de Doha et sur des accords de libre-échange avec plusieurs grands pôles économiques. Ensuite, il y a la promotion commerciale, la *trade promotion*, qui, soit n'est pas traitée par le Gouvernement, comme en Allemagne, soit est confiée à un autre ministre, comme en Angleterre. En France, avec un cabinet de six personnes, on essaye de faire les deux à la fois. J'ai la chance d'avoir à Bercy, au Trésor, une équipe de première qualité, que je remercie. Il me semble que cela devrait être un instrument majeur de l'action publique mais que nous sommes en sous-capacité pour mener à bien l'ensemble de ces missions. La seule mission de négociation commerciale est d'une redoutable complexité et nécessite une mobilisation quotidienne considérable.

Dans le cadre de la politique commerciale de l'Union européenne, nous combattons simultanément sur plusieurs fronts : Doha ; les nouveaux accords de libre-échange avec le Canada, Singapour et l'Inde ; la négociation avec le Mercosur, très importante pour nos agriculteurs ; l'entrée de la Russie dans l'OMC.

S'agissant de l'OMC, j'ai eu un échange hier avec Karel de Gucht, commissaire européen chargé de la négociation commerciale : nous attendons les derniers développements de la négociation entre les États-Unis et la Chine sur les volets industrie et service. Nous ne comptons pas modifier notre position sur le paquet agricole que nous considérons comme étant derrière nous. Nous attendons des concessions de la part des pays émergents sur les deux paquets « industrie » et « services ». Une partie de ces éléments est liée aux négociations ayant eu lieu entre les Américains et les Chinois. Nous entrons dans les jours qui viennent dans une phase décisive : nous attendons de voir si Pascal Lamy publiera les documents nous permettant de sortir de l'accord de Doha cette année. On peut être sceptique à cet égard, compte tenu des relations entre les Américains et les Chinois. Si nous disposons néanmoins des documents fin avril, nous aurons une réunion ministérielle au mois de juillet, et, je l'espère, une sortie de l'accord de Doha à la fin de l'année 2011. Tel est le calendrier optimiste.

Nous n'en aurons pas le temps aujourd'hui mais je suis prêt à vous présenter une description précise des différents paquets : « agriculture », « industrie » et « services », à mesure que la négociation avancera. Nous considérons, pour notre part, que le gros des concessions sur l'agriculture a été fait. Nous attendons maintenant des pays émergents l'accès aux marchés et des règles de réciprocité. S'agissant des conditions du commerce international, la France a été, depuis deux ans, un pays moteur ayant conduit l'Union européenne à se poser,

à la lumière de la crise, toute une série de questions que personne ne s'était posées jusque-là, concernant par exemple la réciprocité sur l'accès aux marchés publics.

Il existe depuis septembre un consensus des chefs d'État et de gouvernement des États membres sur cette question. La Commission doit maintenant proposer une directive qui permette de mettre fin à la situation actuelle, dans laquelle les grands pays émergents peuvent soumissionner aux marchés publics dans l'Union européenne, tandis que les États membres de l'Union ne peuvent le faire dans ces pays. La réciprocité est pourtant prévue dans le cadre de l'accord de l'OMC sur les marchés publics. On peut citer plusieurs exemples : une filiale d'une compagnie ferroviaire chinoise a obtenu un marché public, financé en partie par des fonds européens, pour la construction d'autoroutes en Pologne, en l'absence de réciprocité. L'entreprise japonaise Hitachi va signer prochainement un contrat pour la construction d'une ligne à grande vitesse au Royaume-Uni, tandis que les entreprises européennes du secteur – Alstom, SNCF, Deutsche Bahn, Siemens, ne peuvent pas soumissionner au Japon. J'ai abordé cette question avec mes homologues lors de mon récent déplacement dans ce pays.

L'Europe ne dispose pas actuellement d'instruments juridiques pour obtenir la réciprocité. Quelles sont nos options face à cette situation ? Une première solution pourrait être de fermer l'accès aux marchés publics et de ne l'ouvrir qu'en cas de réciprocité. Il serait également possible de maintenir l'ouverture mais de permettre à un État membre de saisir la Commission, voire à la Commission de s'autosaisir, de façon à demander à la Cour de justice de l'Union européenne de se prononcer en urgence sur la légalité du contrat. La directive envisagée prévoirait des pénalités dans le cas où un contrat aurait été signé en l'absence de réciprocité. J'espère que d'ici le mois de juillet l'Union européenne se sera dotée d'instruments permettant de garantir des conditions équitables. Les enjeux de la réciprocité sont très importants, notamment en matière d'emploi.

En outre, la question des aides d'État se pose dans nos relations commerciales avec les pays émergents. Les entreprises chinoises sont protégées par des barrières tarifaires, tandis que nos entreprises paient les coûts réels. Non seulement les pays émergents disposent de la technologie à des coûts inférieurs aux nôtres mais ils bénéficient aussi du financement de leurs contrats, comme c'est le cas pour les offres faites récemment par des entreprises chinoises dans le domaine ferroviaire, en Californie et en Russie.

La politique commerciale étant une compétence exclusive de l'Union européenne, nous sommes en négociation permanente avec la Commission afin de doter l'Union des armes nécessaires en matière de défense commerciale. Ainsi, nous plaidons en faveur d'une différenciation des traitements entre les pays. Lorsqu'un pays en voie de développement devient un pays émergent, parfois plus efficace qu'un État membre de l'Union européenne, le système des préférences généralisées ne doit plus s'appliquer. Il convient de réserver ces avantages aux pays qui en ont vraiment besoin. Je me réjouis du fait que ces idées gagnent du terrain au niveau européen, la crise de 2008-2009 ayant favorisé une certaine prise de conscience de ces enjeux.

Le déliement de l'aide publique au développement est également un sujet important, sur lequel j'ai besoin de votre soutien. Lorsque le déficit public s'élève à 51,4 milliards d'euros, il est légitime de vouloir lier les 6 milliards d'aide publique au développement à l'emploi en France, sauf en ce qui concerne l'aide aux pays les moins avancés. J'ai demandé à l'inspection générale des finances une étude sur ce sujet. Celle-ci devra permettre de savoir quels sont les pays qui lient leur aide et à combien d'emplois cela correspond car je pense que certains pays n'appliquent pas le déliement total. Je ne conteste pas le principe de l'aide ni le

déliement total pour les pays les plus pauvres. En dehors de ce cas, nous ne devons pas avoir honte de vendre des produits français. J'étais il y a dix jours en Tunisie, pays dans lequel 1250 entreprises françaises délivrent chaque mois 110 000 fiches de paie. Nous utilisons des crédits-projets et non des aides budgétaires. Nous souhaitons ainsi initier un processus gagnant-gagnant, favorisant l'émergence d'une véritable zone de codéveloppement en Méditerranée. Il est légitime de favoriser l'emploi en France.

La lutte contre le dumping social et environnemental et la protection de la propriété intellectuelle par la mise en œuvre des accords dans ce domaine, sont aussi des sujets essentiels.

La réforme du règlement sur la comitologie (dit « omnibus ») comporte des enjeux importants en matière de défense des intérêts commerciaux. La France a obtenu que les décisions au Conseil dans ce domaine soient désormais prises à la majorité qualifiée, ce qui a pour effet d'isoler les pays les plus libéraux, il ne faudrait pas que le recours à la comitologie neutralise cette procédure, notamment en ce qui concerne les délais de réaction de l'Union européenne. La Commission a en effet proposé d'allonger ces délais à 18 mois, alors que la Chine a des délais de 6 mois.

2010 a été une très bonne année en matière de grands contrats : ceux-ci ont représenté un montant total de 21 milliards d'euros grâce à la mobilisation de l'appareil d'État, du président de la République, à la mise en place d'une *war room* pour les contrats militaires et de la commission interministérielle d'appui aux contrats internationaux (CIACI) dans le domaine civil. La COFACE a apporté 20 milliards d'euros de garantie aux projets dont le financement par le marché n'est pas acquis.

La France ne peut absolument pas compter sur une rente de situation. Nos clients d'hier deviennent nos concurrents, qu'il s'agisse du ferroviaire, de l'aéronautique... Face à des pays qui mènent de vastes politiques industrielles étatiques (Chine, Russie, Turquie, États-Unis), nous avons besoin d'un pilotage public, comme le souligne régulièrement le président de la République. La France, qui a mis en œuvre les grands programmes dans les domaines nucléaire et aérospatial, ne peut se passer d'une politique industrielle.

Nous devons travailler sur le thème du financement. Christine Lagarde et moi-même avons pris l'initiative de la première conférence internationale sur le commerce mondial, qui se tiendra le 27 juin prochain avec l'ensemble des pays du G20 et portera sur le sujet clé des normes d'encadrement des crédits export. Nous allons renforcer notre soutien financier aux grands contrats, utiliser de manière plus offensive les prêts concessionnels du Trésor et mettre en œuvre un fonds de « *matching* » pour aligner nos offres de financement sur les conditions de nos concurrents.

Dans le domaine de l'assurance-crédit, nous allons poursuivre nos efforts de l'année dernière. Le marché commence à reprendre ses droits après la crise mais l'État doit continuer à accompagner les entreprises. Nous allons ouvrir nos financements export à des pays en forte croissance comme l'Ukraine et le Turkménistan et prolonger les dispositifs Cap export et Cap export plus.

Nous devons également agir en faveur des PME-PMI, afin de remédier à la faiblesse de notre tissu industriel à l'export. La France compte 81 700 PME exportatrices, qui représentent 90 % du nombre total d'entreprises exportatrices mais seulement 40 % du volume des exportations. À titre de comparaison, l'Allemagne compte 400 000 PME

exportatrices et l'Italie 200 000. Comment améliorer le soutien aux PME-PMI ? L'État donnera l'exemple et nous attendons la mobilisation d'autres partenaires, y compris des grands groupes.

Le premier acteur que nous mobilisons est Ubifrance. Cet organisme récemment créé a fait l'objet de critiques dans le rapport de la Cour des Comptes. Je tiens à saluer le fait que l'ancienne DREE ait réussi à se transformer en véritable vendeur international. Ubifrance regroupe 1500 personnes, dont 750 à l'étranger, présentes dans 45 pays et cet organisme est parvenu à accompagner 20 000 entreprises, alors que cette capacité d'accompagnement n'existait pas il y a trois ans. Je remercie donc son directeur général Christophe Lecourtier et ses équipes pour avoir su développer cette capacité, qui ne doit pas être seulement quantitative mais aussi qualitative. L'évaluation reposera sur le nombre de contrats signés et sur l'emploi. Les objectifs fixés en concertation avec les services d'Ubifrance sont ambitieux. Ce dispositif est nouveau en France, alors qu'il existe depuis longtemps au Japon. Il commence à produire des résultats.

Nous nous appuyons également sur les services économiques des ambassades. J'estime à cet égard que le ministère de l'économie et le ministère des affaires étrangères devraient développer une culture commune d'action commerciale à l'étranger. Cette évolution a déjà commencé, comme j'ai pu le constater lors de mes échanges avec les personnels et les syndicats des services économiques. Il faut des rémunérations en fonction des résultats. La mobilité des agents ne doit plus se faire par cooptation mais en fonction de leur évaluation par les entreprises ayant travaillé dans les pays concernés avec les services économiques. Il est indispensable de développer une culture commerciale dans les ambassades, celle-ci n'est pas moins noble que la culture diplomatique.

Le troisième chantier de réforme concerne le maillage à l'international. À l'heure actuelle nous nous appuyons sur Ubifrance qui n'est présent que dans 45 pays, ainsi que sur les missions économiques des ambassades, et je souhaite également que nous puissions travailler avec les chambres de commerce internationales sur des bases contractuelles.

Un autre volet concerne le volontariat international en entreprise (VIE). Il s'agit d'un dispositif qui fonctionne bien et sur les 6500 jeunes qui bénéficient de ce statut, 80 % trouvent un emploi à l'issue de leur stage. Je souhaite doubler les effectifs de ce dispositif et l'ouvrir à d'autres publics comme les jeunes en apprentissage, nous travaillons d'ailleurs avec ma collègue Nadine Morano pour mettre en place ce VIE-PRO. En pratique ce dispositif auquel je crois beaucoup se heurte est confronté à un problème de portage en raison de nombre trop restreint de grands groupes qui veulent bien s'engager en ce sens et prendre le temps d'accompagner ces jeunes à l'export.

J'ai également souhaité accroître le partage de l'information au sein de l'équipe de France à l'export car il s'agit d'un élément fondamental pour la réactivité de l'offre au regard des demandes du marché. L'information est désormais partagée entre le service des douanes et les autres acteurs, une cartographie précise des entreprises exportatrices est disponible en ligne.

En ce qui concerne la situation concrète des entreprises sur le terrain, on constate qu'elles disposent de personnels qualifiés et compétents mais que la faiblesse des effectifs ne leur permet pas le plus souvent d'atteindre la taille critique nécessaire à l'export. Cela se traduit par un déficit de commerciaux et aussi par la grande difficulté pour les décideurs à se retrouver parmi la multitude d'aides et de dispositifs financiers proposés par les

établissements spécialisés comme Oséo, Ubifrance, l'État ou les régions. Mon objectif est de faire en sorte qu'Ubifrance, Oséo et la Coface présentent un dispositif unique d'aide aux entreprises exportatrices. Une autre idée en cours de réalisation consiste à mutualiser les réseaux internationaux d'Ubifrance et régionaux d'Oséo afin que les entreprises disposent rapidement d'un accompagnement complet.

J'attends également beaucoup des régions qui ont un rôle fondamental à jouer en matière économique et pour le développement des entreprises. C'est pourquoi j'ai rencontré le président de l'association des régions de France, M. Alain Rousset, à qui j'ai expliqué que le modèle à suivre c'est celui du Nord-Pas-de-Calais. Cette région a en effet regroupé l'ensemble des intervenants pour aider les entreprises à l'exportation au sein d'une même structure : la maison de l'export. Je me rends prochainement en Auvergne pour envisager la mise en place d'un tel guichet unique qui fourni aux entreprises l'ensemble des renseignements qui lui sont utiles, quatre ou cinq de ces guichets devraient voir le jour d'ici cet été. L'État, les régions et les chambres de commerce et d'industrie doivent travailler de concert au sein de ces structures pour former un continuum en faveur des entreprises. Il appartient en effet aux chambres et aux régions d'identifier les entreprises et ensuite à l'État d'apporter ses dispositifs de soutien.

Le dernier point sur lequel je voudrais insister est fondamental, il s'agit de la relation entre les grands groupes et les sous-traitants. C'est en effet dans ce domaine que se situe une des grandes lacunes de notre économie. On constate régulièrement que les grands groupes allemands, chinois ou coréens, pour ne citer que les exemples les plus marquants, se déplacent à l'exportation avec, dans leur sillage, l'ensemble des entreprises sous-traitantes avec lesquelles elles travaillent sur le plan national. Cela n'est malheureusement pas le cas dans notre pays.

Cette situation est particulièrement pénalisante pour les PME françaises et pour l'emploi. J'insiste beaucoup sur la notion de patriotisme économique qui devrait prévaloir au sein des grands groupes français, lesquels réussissent d'ailleurs souvent très bien à l'export mais ont recours à des entreprises sous-traitantes locales. Je compte réunir prochainement l'ensemble des directeurs d'achat des entreprises françaises du CAC 40 pour faire passer ce message et je souhaite désormais conditionner l'aide de l'État à la présence de sous traitants français dans les projets d'exportation. Il me semble légitime que les aides de l'État aient pour contrepartie un renforcement de l'équipe de France à l'export. J'ai bien conscience qu'il s'agit d'un changement culturel important pour la conduite duquel j'ai besoin de l'appui de l'ensemble des parlementaires.

M. le président Serge Poignant. Je vous remercie monsieur le ministre pour cet exposé emprunt d'engagement et de conviction, à la hauteur des enjeux de notre commerce extérieur. Je passe la parole à un de vos prédécesseurs qui connaît parfaitement bien ces sujets.

M. François Loos. Vous avez, monsieur le ministre, parfaitement illustré le fait que la responsabilité du commerce extérieur est tout autant une passion qu'une fonction ! Je sais d'expérience que les négociations commerciales nécessitent parfois de bousculer les équilibres pour faire avancer son point de vue.

Il convient de ne pas perdre de vue le fait que l'impératif premier c'est l'emploi, et qu'en conséquence de l'état de notre économie, la croissance doit être recherchée à l'international, dans les pays émergents notamment. Cette recherche passe bien entendu par

l'industrie mais aussi par le développement des services afin que la valeur ajoutée finale provienne le plus possible de notre pays.

En ce qui concerne la mise en place de guichets uniques, la région Alsace est d'ores et déjà prête à mettre en pratique vos recommandations qui sont tout à fait nécessaires pour la visibilité des entreprises.

Je souhaite vous poser ensuite les questions suivantes. Il est particulièrement important de combattre à armes égales, c'est pourquoi je souhaite l'aboutissement d'un « *small business act* » européen. Qu'en est-il de l'avancée de ce projet ? Sur le plan financier, la France n'est, semble-t-il, pas le mieux disant, quelles solutions envisage-t-on pour mieux utiliser les crédits en fonction des différents pays ? La Chine est-elle désormais disposée à ouvrir son marché des services ? Sommes-nous en capacité d'aider les entreprises françaises qui souhaitent investir à l'étranger ? Qu'en est-il aujourd'hui du commerce international du vin ? Sommes-nous capables de garantir à nos entreprises la disponibilité des matières premières rares alors que certains pratiquent une forme de rétention ? Quelle est la situation de la banane française ? Sait-on si les événements dramatiques que connaît le Japon vont se traduire par un gel de certaines commandes dans le domaine de l'énergie nucléaire ? Où en est-on du conflit entre Airbus et Boeing ? Existe-t-il une revendication d'importer des biocarburants en Europe dans le cadre des négociations du Mercosur ?

M. François Brottes. Comme vient de le prouver la très longue durée de votre intervention liminaire, monsieur le ministre, un record dans notre commission si je ne me trompe pas, vous avez de fortes convictions ! Vous l'aviez déjà montré lorsque vous aviez combattu avec nous la privatisation de GDF : vous l'illustrez encore aujourd'hui. On ne peut que s'en réjouir.

Pour en rester au secteur de l'énergie, je me souviens que votre majorité avait critiqué il y a quelques années, sous la présidence de François Roussely, le développement des investissements d'EDF au Brésil : aujourd'hui, chacun s'accorde à dire que ces investissements ont été bénéfiques et qu'ils devraient augmenter. Je suis heureux de ce changement d'attitude.

Comme on le sait, la balance commerciale mesure le rapport entre le volume des exportations et celui des importations ; or, autant les pouvoirs publics agissent pour que les exportations augmentent, autant leurs efforts restent très mesurés sur la consommation intérieure. Sur ce point, vous restez beaucoup trop timoré !

Par ailleurs, la France bénéficie d'expatriés aux quatre coins du monde mais quel en est le retour, quels en sont les bénéfices ? Il serait opportun de développer les expériences à l'étranger pour en tirer ensuite parti lors de leur retour en métropole ; or, notre culture est fort éloignée de cette envie de faire des expériences en dehors de nos frontières. À ce sujet, il convient de mener un travail de fond. De même, on sait que les grands groupes doivent investir à l'étranger mais ils ne le font pas car, en vérité, ils ne font que peu de cas des conséquences éventuellement favorables pour la situation économique intérieure. Ne peut-on, là aussi, veiller à ce qui se fait sur le terrain ?

M. Daniel Fasquelle, vice-président de la commission des affaires économiques, remplace M. le président Serge Poignant à la présidence de la séance de la commission.

M. Jean Dionis du Séjour. Je souhaiterais tout d'abord savoir comment la France peut rattraper l'Allemagne en faisant en sorte qu'elle connaisse un tissu de PME aussi important. Quelles lignes de force pensez-vous pouvoir développer à cette fin dans les domaines de la fiscalité, de l'organisation ou des subventions ?

Il existe également à mon sens un problème de suivi des gros contrats passés par notre pays. Lorsque celui-ci vend des Airbus ou des centrales nucléaires à l'étranger, suivez-vous l'application de ces contrats car ce sont des textes techniquement complexes et politiquement sensibles ?

Par ailleurs, et même si ce sujet déborde un peu sur celui que nous discuterons demain, comment pensez-vous qu'il soit possible de financer la protection sociale en France : davantage d'impôts, moins de prélèvement sur l'assiette travail ? En outre, votre ministère a-t-il modélisé ce que pouvait être l'impact de la TVA sociale sur le solde de notre commerce extérieur ?

Venant d'une ville, Agen, située dans un département agricole, je souhaiterais savoir s'il était vrai que l'agriculture est un secteur qui sert de véritable variable d'ajustement dans notre commerce extérieur ?

Enfin, dernière remarque que je souhaiterais faire au sujet de la campagne « *so french, so good* » : je regrette que, alors que des mots français existent, ce slogan n'ait aucune traduction dans notre langue...

M. Daniel Fasquelle, vice-président. Je vous rejoins tout à fait sur ce dernier point : si notre langue le permet, utilisons le français !

M. Jean Gaubert. J'ai également trouvé votre intervention fort intéressante, monsieur le ministre, mais derrière ce volontarisme je regrette que, depuis le début de la législature, vous soyez le quatrième titulaire en charge du commerce extérieur ce qui vous laisse, à vos prédécesseurs comme à vous-même, peu de temps pour mener à bien les réformes que vous souhaitez porter !

Je ne dis pas que vous avez tenu à l'instant ce type de discours mais ne faut-il pas parler ouvertement d'un discours protectionniste ? On a des principes, des règles, il convient de les respecter. De même, je pense qu'on ne dit pas assez quelles sont les règles de l'OMC applicables : pourquoi ne mentionnerait-on pas la possibilité qu'ont les pays africains de taxer les produits européens à l'entrée de leurs frontières ? On sait qu'ils ne l'ont pas fait car ces produits, devenus trop chers, ne peuvent ensuite être écoulés faute pour les habitants de bénéficier d'un pouvoir d'achat suffisant.

M. Michel Raison. Sur les causes culturelles qui peuvent handicaper le commerce extérieur français, je mentionnerai également tout ce qui concerne les lourdeurs et la complexité administratives : avez-vous l'opportunité de modifier cet état de chose ou de faire en sorte qu'elles se raréfient ?

Sur la tentation qu'ont certains d'aligner les produits agricoles sur les autres produits, je tiens à rappeler que ce sont deux types de productions tout à fait différentes !

Mme Frédérique Massat. En ce qui concerne la nouvelle définition de la politique d'internationalisation des entreprises, la Cour des comptes, notamment, a dénoncé un

dispositif inachevé et dont la réorganisation demeure à ce jour incomplète. Quelles sont vos pistes de réflexion sur ce sujet ?

En ce qui concerne les importations, il apparaît que la prime à la casse a favorisé les importations de voitures d'autres pays de l'Union européenne : n'aurait-il pas fallu avoir un cadre plus restreint permettant de favoriser également nos industries nationales ?

Ensuite, pour favoriser les entreprises, il faut aller au plus près du terrain ; si je prends l'exemple de ma circonscription qui se trouve en région Midi-Pyrénées, Toulouse apparaît bien loin et il en va même du cadre départemental de l'Ariège ! Il faut amener au plus près du territoire cette ingénierie de l'export, en liaison avec d'autres acteurs comme les chambres de commerce et d'industrie par exemple.

M. Jean-Pierre Nicolas. Monsieur le ministre, je voudrais d'abord saluer vos convictions et votre enthousiasme pour donner au commerce extérieur les lettres de noblesse qui doivent être les siennes au service de notre emploi.

Vous avez parlé d'un déficit structurel. Nos grands groupes se comportent relativement bien, alors que nos PME et PMI ont un certain nombre de difficultés. C'est structurel peut-être, mais peut-être aussi culturel. Il n'y a pas très longtemps, une PME est venue me trouver après avoir essayé, compte tenu de la crise, de se recycler pour prendre des marchés internationaux. Elle a connu les pires difficultés pour obtenir auprès du système bancaire des prêts pour le marché extérieur alors qu'elle les obtenait avant, sans aucune difficulté, pour le marché intérieur. Je l'ai mise en relation avec Ubifrance et j'attends le résultat.

On ne peut que partager votre sentiment en ce qui concerne la réciprocité pour l'accès aux marchés publics. Dans ce domaine, les pays émergents sauront-ils se plier à une discipline d'accords ? N'est-on pas un peu trop naïf ? Ne faudrait-il pas plutôt revenir avec eux au plus vieux métier du monde, c'est-à-dire le troc ?

Surtout : qu'on aide nos PME-PMI ! Elles ont la capacité de faire en sorte que nos parts de marché à l'international soient plus importantes. Il faut par conséquent leur adresser un message fort et un appui pour leur montrer que leur voie peut être à l'international, et pas seulement sur le marché intérieur, où la croissance est atone.

M. Jean-Louis Gagnaire. On ne peut qu'approuver votre constat, monsieur le ministre, qui rejoint d'ailleurs, point par point, ce que j'avais dit le 21 janvier 2009. On ne peut pas se satisfaire de déficits structurels, notamment avec notre principal partenaire en Europe, l'Allemagne. Celle-ci ayant la même monnaie que nous, le problème vient d'ailleurs. De notre côté, nous ne sommes pas naïfs, mais combatifs sur la question de la compétitivité des entreprises françaises sur le champ international. Mais, trop souvent, on se contente de fausses évidences. On s'est contenté trop souvent des grands contrats, des grands groupes, car, par exemple, nous ne sommes pas seuls à fabriquer les Airbus, nos voisins allemands y participant aussi largement, ce qui vient améliorer leur balance commerciale.

Nos PME n'exportent pas suffisamment d'abord parce qu'elles ne sont pas organisées pour. On leur a parfois fait miroiter des missions lointaines dans des pays qui leur sont complètement inaccessibles. Il s'agit donc d'un problème d'organisation plus que de subventions à telle ou telle entreprise. Je m'occupe de ces questions dans une région fortement exportatrice, la région Rhône-Alpes, où de gros moyens y sont consacrés, la Cour

des comptes ayant d'ailleurs relevé que les collectivités locales y consacrent autant de moyens qu'Ubifrance. Or, j'ai la très nette impression qu'il faut plutôt parler d'armée mexicaine que d'« équipe de France », tout le monde voulant tout faire, ce qui entraîne beaucoup de déperditions. Il faut arriver à structurer l'ensemble. J'ai pour ma part toujours vanté les mérites des pôles de compétitivité. Qu'êtes-vous prêt à faire, de manière plus intensive, au sujet des pôles de compétitivité afin d'aider les entreprises qui sont organisées ? Il existe des dispositifs à Ubifrance, Inovex, ce qui est bien, mais cela reste trop confidentiel.

En ce qui concerne les maisons de l'international, je n'aime pas trop les systèmes centralisés, car, dans une grande région, il faut aller au plus près du terrain. Lyon, c'est loin de l'Ardèche, de la Haute-Savoie et de la Drôme.

M. Francis Saint-Léger. Il faut nous comparer aux pays qui nous sont comparables, en premier lieu l'Allemagne qui, dans un environnement identique au nôtre, a creusé un écart considérable (50 milliards de déficit commercial d'un côté, 140 milliards d'excédents de l'autre). En plus des explications que vous avez données sur cette position dominante de l'Allemagne, monsieur le ministre, vous auriez pu ajouter le problème des coûts salariaux, plus élevés en France.

La mise en place d'un guichet unique pour les entreprises est une proposition de bon sens. Ne croyez-vous pas qu'il faudrait aussi travailler sur l'organisation des filières de nos entreprises afin d'éviter qu'elles se retrouvent en concurrence sur les mêmes marchés à l'export ?

M. William Dumas. L'une des raisons de la domination allemande est que les machines-outils ont été délaissées en France, ce que n'ont pas fait les Allemands et les Italiens, qui peuvent donc fournir les pays émergents qui en ont un grand besoin.

Le numéro un de la chaussure de sécurité, était implanté dans ma circonscription, et l'est encore, mais de moins en moins. Ce groupe exportait partout dans le monde. Il a été acheté par un fond de pension italien, puis délocalisé en Tunisie. Aujourd'hui, même Renault cherche des chaussures fabriquées en France. Comment, financièrement, pourrait-on arrêter ces hémorragies ?

On s'est lancé rapidement en France dans les énergies renouvelables (le photovoltaïque notamment) sans assez réfléchir. À travers les déductions fiscales, c'est l'argent du contribuable qui est allé nourrir les ouvriers chinois et allemands. Il faudrait une certaine concordance.

La région du Languedoc-Roussillon s'est beaucoup engagée en ce qui concerne le vin, en créant une marque, « Sud de France », qui permet à nos viticulteurs de faire venir dans nos salons des importateurs chinois.

Mme Annick Le Loch. Il convient de mener à bien une politique industrielle afin de pallier la faiblesse du tissu industriel français.

Un autre chiffre que l'excédent commercial allemand m'interpelle, c'est le taux de pauvreté dans l'emploi, qui est supérieur à celui de la France et qui a explosé ces dernières années, passant de 4,8 à 8 %, alors qu'il augmente certes aussi en France, mais plus faiblement. Or, on parle beaucoup du coût du travail comme faiblesse de notre économie. Son amélioration ne causerait-il pas une hausse de la pauvreté dans l'emploi ? Augmenter la

compétitivité, oui ; exporter davantage, oui ; à condition que l'objectif soit aussi d'augmenter le niveau de vie des salariés. Quel est votre avis, monsieur le ministre ?

M. Jean-René Marsac. Monsieur le ministre, je voudrais vous interroger sur l'implication du système bancaire dans l'accompagnement des PME à l'export. Elles se plaignent de la difficulté d'accès au crédit sur l'ensemble de leurs investissements, mais aussi dans ce domaine. Vous avez évoqué l'articulation avec Oséo, mais il faut aussi une implication des banques. Quel est par conséquent votre regard sur le dispositif d'implication du système bancaire ? Est-il différent du dispositif en Allemagne ? N'est-ce pas un frein important au développement des exportations des PME ?

Par ailleurs, il existe un certain nombre d'outils de capital-risque, essentiellement orientés vers les innovations technologiques. Ces outils ne devraient-ils pas être renforcés pour accompagner les investissements commerciaux ?

Mme Pascale Got. A été signée, il y a une semaine, une convention de partenariat entre Adetef et Ubifrance. Ce rapprochement de moyens entre différentes agences est une bonne chose. Néanmoins, quels sont exactement les cibles visées et les résultats attendus ?

Deuxième question : où en sommes-nous de la sécurisation des paiements par les Coface ?

Jean-Yves Le Déaut. Monsieur le ministre, je voudrais vous poser deux questions sur des sujets dont il a déjà été question. D'abord la primo exportation. Les régions qui exportent le plus sont celles qui ont le meilleur taux d'entreprises primo exportatrices, ce que l'on voit sur les cartes figurant sur votre site. Il faut donc favoriser la primo exportation. Comme dans le domaine de la technologie, les incubateurs à l'export sont la bonne solution. Il faut mutualiser les efforts des régions et d'Ubifrance sur des incubateurs qui aident de nouvelles entreprises à prendre pied à l'étranger. Nous avons un exemple de ce dispositif en Algérie. Un effort doit également être fait en ce qui concerne les services économiques des ambassades.

Dans les régions, le travail en commun entre Ubifrance et Oséo ne doit pas forcément prendre la forme d'un guichet unique. Dans le cadre de la RGPP, les sites administratifs sont par exemple séparés en Lorraine, entre Metz, où se trouve la Région, et Nancy, où se trouve la DIRECCTE (Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi), qui s'occupe de l'export. En revanche, faire travailler ensemble les régions, Ubifrance et Oséo est très important.

Dernier point : les salons internationaux. Les conventions signées avec Ubifrance marchent bien. Les régions financent autant qu'Ubifrance les entreprises quand elles vont dans des salons. Il ne faudrait pas que les prix demandés aux régions soient trop difficiles à assumer. Il faudrait faire un peu comme le concours des jeunes entreprises innovantes : demander à chaque région quelles entreprises leur paraissent indispensables et donner à celles-ci un espace. Un exemple : dans une manifestation commerciale en Lorraine la semaine dernière, était présentée à un stand une télévision en 3D sans lunettes, si performante que Siemens et Philips remballent leurs produits quand elles se trouvent à côté. Pourquoi ne pas donner quatre mètres carrés à cette entreprise, Original Vision, dans les salons à l'étranger et l'aider à se structurer ?

M. Daniel Fasquelle, vice-président. En conclusion, je voudrais interroger le ministre sur la question des services. La France serait bien placée sur ce marché. Quels sont les services sur lesquels la France peut s'appuyer pour améliorer son commerce extérieur ?

Une question également sur le tourisme. C'est une activité majeure (6 % du PIB), qui concerne directement un million d'emplois en France, et c'est un marché qui ne cesse de se développer. De votre point de vue, en quoi le développement du tourisme pourrait-il être un atout pour notre pays et permettrait d'améliorer sa balance commerciale ?

M. Pierre Lellouche, secrétaire d'État. Vos nombreuses interventions sont révélatrices de l'importance que constitue pour notre pays l'enjeu du commerce extérieur. Nous sommes parfois capables de débattre à l'infini de questions secondaires et sans importances, qui finissent par occulter les véritables priorités telles que notre stratégie industrielle et l'avenir de nos emplois. Quoi qu'il en soit, je constate pouvoir compter sur vous pour être les relais efficaces de ces sujets de préoccupation majeurs.

M. François Loos a abordé de nombreux points. Tout d'abord, je suis heureux que l'Alsace se soit mise au guichet unique. À propos de la possibilité d'exporter des services en Chine, je voudrais tout d'abord noter que le marché de l'assurance s'y développe à des taux qui dépassent les 30 % par an et que la présence étrangère se situe aujourd'hui dans ce secteur à moins de 1 %. C'est l'un des enjeux de la négociation à l'OMC, qui concerne aussi le secteur bancaire. L'aide à l'investissement à l'étranger n'est pas vraiment un problème : j'aurais tendance à dire que nous grands groupes y parviennent très bien. Notre action prioritaire consiste plutôt à attirer en France des investissements étrangers, ce à quoi œuvre l'agence française des investissements internationaux (AFII). 40 % des emplois français à l'export sont en effet apportés par des groupes étrangers. Nous recevions ce matin avec Christine Lagarde des représentants d'entreprises japonaises installées sur notre territoire, qui nous ont tenu un discours très intéressant s'agissant de l'attractivité française : ils n'aiment pas trop les 35 heures et, d'une manière générale, les contraintes en matière de charges mais ce qu'ils apprécient chez nous, c'est la créativité et la capacité de travail de nos concitoyens. Comme quoi, il n'y a pas de fatalité à notre déficit commercial à condition de mieux valoriser nos atouts, ce sont des entreprises très compétitives qui l'affirment ! Je reviendrai plus tard sur la question du vin, également abordée par François Loos ; les terres rares sont incluses dans la négociation commerciale en cours et la question de la banane est derrière nous. Sur le front agricole de Doha, nous ne bougerons plus et la Commission européenne est sur la même ligne.

Nous pourrions consacrer toute une réunion à l'impact des récents événements au Japon sur les contrats nucléaires. J'ai quelques idées sur le sujet, qui concerne du reste tout autant mon collègue chargé de l'industrie mais il est bien tôt pour se prononcer. Je peux néanmoins vous faire part de mon expérience d'étudiant aux États-Unis, à la fin des années 1970, lors de l'accident de Three Mile Island, qui était une fusion du cœur dans la cuve de confinement, c'est-à-dire d'un niveau bien moindre que l'accident de Fukushima : depuis cette date, il n'y a pas eu un seul réacteur nucléaire de construit... Vous parliez d'impact sur la filière, il y en aura un sans contestation possible mais cela ne veut pas dire pour autant que cette filière est condamnée. Un grand travail d'explication est nécessaire, préalable à un choix démocratique portant sur les options énergétiques de la France. Nous devons nous y préparer et nous y travaillons d'ores et déjà. Au passage, la crise nucléaire actuelle renforce plutôt le choix technologique de l'EPR, avec sa double coque et son réacteur renforcé.

Sur la « guéguerre » entre Airbus et Boeing, le constat est simple : tout le monde a subventionné, tout le monde a été condamné par l'OMC mais il y a un léger décalage dans le temps des procédures et des condamnations. Nous souhaitons simplement, en accord du reste avec la Commission européenne, que nous ne nous infligions pas à nous-même des sanctions qui déséquilibreraient le secteur, pendant la période où les Américains attendent à leur tour d'être condamnés. La négociation euro-américaine sur la politique industrielle en matière aéronautique doit permettre d'éviter ces sempiternels débats sur les subventions, d'autant que nous ne sommes plus seuls au monde : la Chine, le Brésil, le Canada, la Russie s'y mettent aussi et nous ne devons pas l'oublier !

Les relations avec le Mercosur constituent un vrai sujet pour l'agriculture française et il nous faut demeurer très vigilant car les mandats de négociation ont été donnés avant l'explosion de ces pays sur le plan agricole.

M. François Brottes a parlé de relance par la consommation. Il faut garder à l'esprit que dans nos sociétés ouvertes, les mesures d'encouragement à la consommation ne peuvent faire l'objet de discrimination entre les différentes productions. En clair, vous ne pouvez pas empêcher une Mercedes d'être vendue à la place d'une Peugeot ! Un mécanisme de type « prime automobile » ne contribuera donc pas seulement à aider les constructeurs nationaux. De même, je n'ai rien contre la promotion des énergies renouvelables, mais je préférerais qu'on crée la filière industrielle qui va avec ! Mon action n'est donc pas séparable d'une réflexion d'ensemble sur la politique industrielle.

Sur le plan fiscal, les effets de la TVA sociale sont indiscutables à court terme mais neutre à moyen terme. Cela dit, le domaine de la fiscalité dépasse largement le cadre de mes attributions ministérielles. Je ne m'y aventurerai donc pas davantage.

Sur les VIE, je ne demande pas mieux qu'on en multiplie le nombre par dix, comme l'a encore souhaité monsieur François Brottes ; encore faut-il trouver les entreprises qui acceptent de les porter. Or, que constate-t-on aujourd'hui ? Il y a 60 000 demandes en attente et seulement 6 500 postes ouverts à l'étranger.

En réponse à monsieur Jean Dionis du Séjour, j'assume totalement le choix promotionnel de la campagne « *So French, so good* » : d'abord parce que figure en toutes lettres, en dessous de cet intitulé, la mention « repas gastronomique français » ; ensuite parce que j'ai été frappé du contraste entre une l'autosatisfaction qui s'est manifestée lors de l'annonce du classement par l'Unesco de la cuisine française, et d'autre part la réalité des chiffres, soit la chute d'un tiers en dix ans des parts de marché de notre industrie agroalimentaire. Je suis ravi d'avoir lancé ce débat et que d'autres aujourd'hui s'en emparent car nos filières agroalimentaires ont absolument besoin de s'organiser pour acquérir une visibilité internationale sous l'égide d'un « Pavillon France ». Prenez l'exemple du vin français : vous trouverez dans les salons mondiaux un emplacement consacré aux productions italiennes, un autre aux productions espagnoles, et au milieu de tout cela plusieurs « tribus gauloises » disséminées. Je le répète, il faut réorganiser nos filières en direction de l'export. Il n'y a pas de contradiction à vendre à l'étranger à la fois du Bourgogne et du Bordeaux. Remarquez qu'on retrouve le même problème dans le même ferroviaire : nous avons récemment réussi en Floride à avoir trois sociétés françaises en compétition dans trois consortiums différents... Un pays de 60 millions d'habitants, avec en face de lui des mastodontes d'un milliard de personnes, ne peut se payer le luxe d'afficher de telles divisions ! Pour revenir donc à l'usage d'un slogan anglais, je le revendique dès lors qu'il nous permet d'être compris partout dans le monde et qu'il s'accompagne bien entendu d'une

traduction. J'invite aussi la grande distribution française implantée à l'étranger à mettre dans ses rayons des produits français. Ayons tous ce réflexe d'essayer de « vendre français » !

En réaction à l'intervention de monsieur Jean Gaubert, j'ai bien conscience de disposer de très peu de temps devant moi, d'être en quelque sorte en CDD. Mon travail consiste à mettre l'export français sur de bons rails, à mener une mission pédagogique qui, couplée à des dispositifs efficaces, finira par donner des résultats à long terme. Vous m'avez fait le crédit d'un certain volontarisme, j'insiste sur le fait qu'il s'agit de patriotisme économique mais pas de protectionnisme. Je n'y vois du reste aucune contradiction avec notre engagement européen, qui ne pose pas les mêmes dilemmes à nos partenaires.

Monsieur Michel Raison a eu tout fait raison de souligner la lourdeur et la complexité de nos procédures administratives : c'est pour cette raison que je me bats en faveur du guichet unique. Par ailleurs, je redis que le volet agricole de la négociation à l'OMC est derrière nous ; nous attendons aujourd'hui des concessions sur l'industrie et les services. Nous travaillons aussi sur la question du coût du travail dans le domaine agricole, et sur le différentiel de compétitivité entre la France et l'Allemagne. La FNSEA et son président Xavier Beulin se sont également saisis du problème à différents niveaux : les manœuvres d'appoint, les abattoirs, etc.

En réponse à madame Frédérique Massat, la Cour des comptes tient exactement mon discours s'agissant de la dispersion des efforts et des moyens qui leur sont alloués. Elle fait le constat que le maillage régional est aujourd'hui trop lâche, pas assez proche des entreprises. La loi confiant cette responsabilité aux présidents de région, c'est à eux de réorganiser le niveau local avec les présidents de chambres régionales. À sa question sur l'effort de l'État pour encourager la sous-traitance à l'export, je répondrai par un chiffre : ce sont 20 milliards d'euros qui y ont été consacrés l'an dernier. Il n'est pas question d'exiger des quotas de PME sous-traitantes de la part des grandes entreprises mais de veiller, au cas par cas, à l'environnement économiques des entreprises qui sollicitent des aides. Il faut toujours un juste équilibre entre la persuasion et le degré d'incitation. Quoi qu'il en soit, je ne veux plus aller inaugurer des projets en partie financés par le contribuable et où il n'y a que la maîtrise d'œuvre qui soit française. Je renvoie, à titre d'exemple, à la stratégie des entreprises japonaises ou allemandes qui intègrent des éléments clés dans la chaîne de production, en particulier les machines.

Monsieur Jean-Pierre Nicolas m'a interrogé sur le financement bancaire. Nous avons jusqu'à présent travaillé sur les dispositifs publics (Oséo, Coface, Ubifrance), il faut désormais nous occuper du financement par les organismes privés, dans une logique de réciprocité.

Je félicite monsieur Jean-Louis Gagnaire de son état d'esprit, « pas naïf et combatif ». S'agissant du qualificatif d'armée mexicaine, je ne le reprends pas à mon compte mais il n'est pas totalement dénué de fondements. Sur les représentations à l'étranger, l'État ne demande pas mieux que de s'entendre avec les régions, en particulier avec Rhône-Alpes. Mutualisons nos efforts sans oublier qu'*in fine* c'est le contribuable français qui les paye.

Monsieur Francis Saint-Léger a évoqué l'organisation des filières : j'ai déjà abordé le sujet mais j'en profite pour insister sur le fait qu'on ne pourra pas réformer l'export sans politique industrielle et sans volonté au sein des filières. Cessons de créer des sous-filières, des sous-spécialités qui atténuent notre force de frappe !

Le récit que nous a fait monsieur William Dumas de cette usine délocalisée après avoir été démantelée n'est malheureusement pas un cas isolé. Il faut considérer l'outil industriel comme la propriété des Français et tout faire pour empêcher sa dispersion. En revanche, vous m'avez parlé d'une marque « Sud de la France » pour le vin du Languedoc, j'ai envie de vous répondre : « Et pourquoi pas une marque France, tout simplement ? ». Je peux vous assurer que le consommateur chinois ne connaît qu'un seul drapeau, celui de la France, et qu'il n'en distinguera le cas échéant que les très grands crus, qui n'ont pas besoin de nous pour assurer leur promotion, comme l'industrie du luxe du reste. Attardons-nous un moment sur cet exemple intéressant : l'industrie du luxe fait vivre effectivement de nombreux sous-traitants français, avec des salariés payés convenablement ; elle a su se réinventer à partir d'un continuum de valeurs, en mettant en avant le savoir-faire français. C'est de cela que nous devons nous inspirer !

En réponse à madame Annick Le Loch qui m'interrogeait sur l'écart de compétitivité entre la France et l'Allemagne, j'ai eu une longue conversation avec l'ancien chancelier Schroeder d'où il ressort que son pays a su faire dix ans avant nous les réformes nécessaires, avec un gouvernement de gauche. À la même époque, nous faisons les 35 heures... Nous pourrions discuter à l'infini des avantages comparés de nos deux systèmes économiques mais je vous invite quand vous voulez à venir avec moi constater à l'étranger le déploiement de l'appareil productif allemand, c'est fort instructif et nous devons avoir pour objectif de nous hisser au même niveau.

J'ai déjà répondu à monsieur Jean-René Marsac sur l'implication du système bancaire dans le financement des PME. S'agissant de l'accord entre Ubifrance et Atedef, à propos duquel Pascale Got m'a interrogé, notre objectif consiste à mieux faire connaître l'expertise et le savoir-faire français à l'étranger, dans les pays émergents. Derrière l'expertise en matière d'État de droit, il y a des opportunités à saisir pour les entreprises françaises. Les marchés d'ingénierie sont absolument stratégiques, qu'il s'agisse de l'informatique, des réseaux d'eau et d'électricité, de l'éclairage public ou encore du modèle du partenariat public-privé. Je sais que le modèle des PPP a été critiqué en France mais quand d'autres pays s'y mettent afin de financer leurs équipements collectifs à moindres frais pour le contribuable, nous devons exporter notre expérience en matière de services, dont l'industrie pourra aussi bénéficier.

Enfin, je me garderai bien de répondre à la question de monsieur Daniel Fasquelle sur le tourisme, secteur qui n'est pas dans mes attributions et qui relève de M. Frédéric Lefebvre.

M. Daniel Fasquelle, vice président. M. Jean-Paul Anciaux est revenu spécialement pour vous poser une question, monsieur le ministre, je lui laisse exceptionnellement la parole.

M. Jean-Paul Anciaux. J'ai écouté avec beaucoup d'attention la première intervention du ministre mais j'ai dû m'absenter pour aller auditionner des responsables syndicaux sur la question de l'insertion professionnelle et de l'emploi, qui n'est pas tant que cela éloignée de notre sujet. Je souhaiterais aborder la question des négociations avec le Mercosur, dans le cadre de l'OMC, concernant en particulier l'élevage allaitant. De quelles marges disposons-nous dans cette négociation, étant entendu que si rien ne bouge sur le marché de la viande, nous allons droit à la catastrophe ?

M. Pierre Lellouche, secrétaires d'État. Le Gouvernement est tout à fait conscient du problème, et le président de la République également. Il faut prendre en considération la taille des entreprises, le coût du travail... Il est de toute façon hors de question de brader notre élevage et notre agriculture. Nous demeurons extrêmement vigilants et il y a dans les

mécanismes de la négociation des clauses de sauvegarde qu'il faudra actionner le cas échéant. Ce sera difficile car la négociation relève du niveau communautaire.

J'en profite pour apporter un complément de réponse à l'attention de monsieur Jean-Yves Le Déaut. Sur la répartition des missions entre Metz et Nancy, c'est à la région qu'il revient de s'organiser comme elle le souhaite mais il faut vraiment songer à un endroit « colocalisé » afin que les entreprises n'aient qu'un seul référent. Par ailleurs, sur la compétition entre Ubifrance et les régions à l'occasion des salons étrangers, j'appelle vraiment au compromis. Il m'importe avant tout que les bonnes entreprises soient correctement aiguillées. Le travail d'identification des entreprises innovantes et compétitives doit s'opérer au niveau régional. Cessons cette compétition stérile et coûteuse. Ceci vaut du reste pour tous les intervenants, c'est la raison pour laquelle j'ai du reste fixé pour Ubifrance des objectifs qualitatifs, et non plus seulement quantitatifs. Dans cette perspective, les services de l'industrie et du commerce extérieur sont bien évidemment à votre disposition.

M. Daniel Fasquelle, vice-président. Il ne me reste plus qu'à vous remercier, monsieur le ministre, pour votre disponibilité et pour votre engagement de tous les instants.



Membres présents ou excusés

Commission des affaires économiques

Réunion du mardi 29 mars 2011 à 17 heures

Présents. - M. Jean-Paul Anciaux, M. François Brottes, M. Jean Dionis du Séjour, M. William Dumas, M. Daniel Fasquelle, M. Jean-Louis Gagnaire, M. Jean Gaubert, Mme Pascale Got, M. Jean Grellier, M. Jean-Yves Le Déaut, Mme Annick Le Loch, M. François Loos, Mme Marie-Lou Marcel, M. Jean-René Marsac, Mme Frédérique Massat, M. Jean-Marie Morisset, M. Jean-Pierre Nicolas, M. Serge Poignant, M. Jean Proriol, M. Michel Raison, M. Franck Reynier, M. Francis Saint-Léger

Excusés. - M. Jean-Michel Couve, M. Jean-Pierre Decool, M. Pierre Gosnat, M. Louis Guédon, M. Henri Jibrayel, M. Pierre Lasbordes, M. Jean-Marc Lefranc, M. Jacques Le Guen, M. Michel Lejeune, M. Philippe Armand Martin, Mme Anny Poursinoff, M. Bernard Reynès, Mme Chantal Robin-Rodrigo