



N° 251

ASSEMBLÉE NATIONALE

CONSTITUTION DU 4 OCTOBRE 1958

QUATORZIÈME LÉGISLATURE

Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 10 octobre 2012.

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 2013** (n° 235),

PAR M. CHRISTIAN ECKERT,
Rapporteur Général,
Député

ANNEXE N° 21

COMMERCE EXTÉRIEUR

Rapporteur spécial : MME MONIQUE RABIN

Députée

SOMMAIRE

	Pages
INTRODUCTION	7
I.– LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE : UNE SITUATION TRÈS DÉGRADÉE	11
A.– UN DÉFICIT COMMERCIAL QUI MENACE LA STABILITÉ MACROÉCONOMIQUE DE LA FRANCE	11
1.– Le solde des transactions courantes, nouvel indicateur du tableau de bord macroéconomique européen	11
2.– Les enjeux pour nos finances publiques	12
B.– L'ÉCONOMIE FRANÇAISE SE CARACTÉRISE PAR LA DÉTÉRIORATION CONTINUE DE SA BALANCE DES PAIEMENTS LIÉE AU DÉSÉQUILIBRE DE SA BALANCE DES BIENS	13
1.– Une balance des paiements en dégradation continue depuis 1999.....	13
2.– Le recul des parts de marché à l'exportation	16
<i>a) Le poids relatif de la France sur le marché mondial</i>	16
<i>b) Au sein de l'Union européenne</i>	18
C.– LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA BALANCE COMMERCIALE FRANÇAISE.....	19
1.– Une détérioration continue et croissante sur la période 2000-2012	19
2.– L'évolution des soldes par grandes catégories de biens.....	20
<i>a) La balance commerciale par groupe de biens</i>	20
<i>b) Le poids croissant de la facture énergétique</i>	22
<i>c) L'aggravation du déficit de la balance des produits manufacturés</i>	23
3.– Le point sur les forces et les faiblesses de la spécialisation française	23
II.– LES FACTEURS POUVANT EXPLIQUER CETTE SITUATION	25
A.– L'IMPACT DE LA DÉSINDUSTRIALISATION	25
1.– Le recul de l'industrie dans l'économie française	25
2.– Une stratégie industrielle qui impacte le solde des échanges de biens.....	27
3.– Une situation illustrée par la filière automobile.....	28
B.– UN MAUVAIS POSITIONNEMENT EN GAMME	29
C.– LA QUESTION DE LA PERTE DE COMPÉTITIVITÉ DE LA FRANCE.....	31
1.– Une évolution défavorable de la compétitivité-prix et coût compensée par un effort de marge important.....	31

2.– Le point sur l'évolution du coût du travail	32
3.– L'évolution de la compétitivité hors prix.....	34
D.– DES FAIBLESSES STRUCTURELLES DEPUIS LONGTEMPS IDENTIFIÉES.....	34
1.– Les défauts du tissu des entreprises exportatrices françaises	34
a) <i>Un nombre trop faible d'entreprises exportatrices</i>	34
b) <i>Des PME françaises qui peinent à croître</i>	35
c) <i>Une hyper concentration des exportations sur quelques entreprises industrielles</i>	35
d) <i>Un déficit en innovation</i>	37
2.– Une spécialisation géographique des exportations	38
a) <i>Des échanges essentiellement orientés vers les pays de l'Union européenne</i>	38
b) <i>L'analyse des soldes par pays</i>	39
III.– LA STRATÉGIE POUR REDRESSER LA BALANCE COMMERCIALE	40
A.– RÉORGANISER LE DISPOSITIF NATIONAL DE SOUTIEN À L'EXPORT.....	40
1.– La région devient le chef de file du développement à l'export	40
a) <i>Le partenariat État régions</i>	40
b) <i>Les régions et leurs performances à l'international</i>	41
c) <i>L'état de mise en œuvre de la Charte nationale pour l'exportation</i>	44
2.– La création de la Banque publique d'investissement.....	46
a) <i>L'insertion d'un nouvel acteur dans le dispositif de soutien</i>	46
b) <i>L'évolution envisagée de l'offre de produits financiers à l'export</i>	47
3.– L'évolution des missions d'UBIFRANCE	47
a) <i>2012 marque la fin de la réforme engagée en 2008</i>	47
b) <i>La réforme s'est faite avec un budget maîtrisé</i>	49
c) <i>Les éléments de comparaison avec les homologues étrangers</i>	50
d) <i>De fortes attentes sur la performance</i>	51
4.– L'articulation avec les actions des autres opérateurs	53
a) <i>Les perspectives pour l'action des chambres de commerce et d'industrie</i>	53
b) <i>Les comités professionnels de développement économique</i>	55
B.– MIEUX ORIENTER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES	56
1.– Le ciblage de pays d'avenir et de filières prioritaires	56
a) <i>Les pays d'avenir</i>	56
b) <i>Les filières prioritaires</i>	57
2.– Prévoir l'accompagnement des entreprises à l'étranger sur la durée.....	57
a) <i>Faire s'ancrer les entreprises ciblées durablement à l'international</i>	57
b) <i>Mobiliser les acteurs à l'étranger en associant le réseau diplomatique</i>	58

<i>c) Promouvoir la politique de portage des PME par les grands groupes</i>	59
C.– ŒUVRER POUR DAVANTAGE DE RÉCIPROCITÉ COMMERCIALE	61
1.– L'accord sur les marchés publics de l'OMC (AMP) et sa révision en 2011.....	61
2.– Promouvoir la réciprocité dans les échanges internationaux	62
3.– De nouvelles conditions posées à la signature des accords de libre échange.....	63
IV.– L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE : DES ATOUS CONFIRMÉS	64
A.– L'ACTION DE L'AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX	64
B.– DE BONS RÉSULTATS RÉÉDITÉS EN 2011.....	65
EXAMEN EN COMMISSION.....	69
ANNEXE : LISTE DES AUDITIONS RÉALISÉES PAR LA RAPPORTEURE SPÉCIALE.....	70

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

À cette date, 80 % des réponses étaient parvenues à la Rapporteuse spéciale.

INTRODUCTION

Révéléateur de la perte de compétitivité de notre économie depuis dix ans, le solde du commerce extérieur a connu un déficit sans précédent de plus de 70 milliards d'euros en 2011, qui restera du même ordre de grandeur en 2012.

Faute de pouvoir agir véritablement sur le montant de la facture énergétique, qui représente près de 90 % du déficit en 2011, le Gouvernement a pris l'engagement de ramener la balance du commerce extérieur – hors énergie – à l'équilibre d'ici cinq ans, un effort qui représente 26 milliards d'euros.

Cet objectif, qualifié « *d'ambitieux mais réaliste* » par la ministre du Commerce extérieur Mme Nicole Bricq, suppose une large mobilisation de l'équipe gouvernementale car seules de grandes réformes de structures, touchant au marché du travail, au financement des PME, à la promotion de l'innovation, permettront aux entreprises françaises de retrouver leur place dans la compétition internationale.

La France a besoin de croissance, elle-même créatrice d'emploi. Or, les exportations, c'est de l'emploi : réaliser un milliard d'euros à l'export représente 10 000 emplois en France.

Pour y parvenir, l'économie française doit redevenir compétitive, c'est un enjeu de fond. Sur ce thème, le Gouvernement attend pour annoncer ses mesures, les conclusions du commissaire général à l'investissement, M. Louis Gallois, chargé de rendre un rapport sur la compétitivité début novembre.

D'ores et déjà, la mise en œuvre d'un nouveau plan stratégique de soutien à l'internationalisation des entreprises a été annoncée, qui sera pleinement opérationnel en 2013. Il s'articule autour de plusieurs axes forts :

- la clarification de l'organisation territoriale des acteurs apportant leur soutien aux entreprises souhaitant exporter : la région est désignée chef de file pour organiser le dispositif sur son territoire ;

- la simplification de l'accès aux aides à l'exportation : la création de la Banque publique d'investissement et la mise en place de guichets uniques territoriaux répondent à une demande récurrente des entreprises de faciliter leurs démarches pour exporter ;

- une meilleure adéquation de l'offre commerciale : la définition de filières porteuses prioritaires couplées à des pays ciblés, répondra à l'enjeu d'ancrer de façon durable les entreprises sur les marchés extérieurs ;

– la promotion active d’un environnement international plus équilibré sur le plan commercial pour les entreprises françaises.

En dépit de ses difficultés économiques, sociales et financières, la France reste un pays attractif pour les investissements étrangers.

En témoignent les bons résultats enregistrés ces trois dernières années, qui placent la France dans le tiercé de tête des pays les plus intéressants en Europe, avec le Royaume-Uni et l’Allemagne. Ses atouts les plus appréciés sont confirmés dans la durée : il s’agit de la qualité de ses infrastructures, la productivité et la formation de sa main-d’œuvre, la taille et la position de son marché.

*

* *

En 2013, la mission **Économie** regroupe les trois programmes suivants :

- 134 Développement des entreprises et du tourisme ;
- 220 Statistiques et études économiques ;
- 305 Stratégie économique et fiscale.

Le présent rapport spécial a pour objet d’examiner les crédits de deux actions du programme 134 Développement des entreprises et du tourisme, qui sont :

– l’action 7 *Développement international des entreprises*, support des dépenses de fonctionnement et d’intervention de l’Agence française pour le développement international des entreprises – UBIFRANCE ;

– et l’action 20 *Financement des entreprises et de l’attractivité du territoire*, support de la subvention pour charges de service public de l’Agence française pour les investissements internationaux – AFII, et d’un volant de dépenses d’intervention (bonifications à des prêts accordés par l’État à des PME et dotation au fonds de garantie DOM ⁽¹⁾).

(1) Le « fonds DOM » garantit les opérations de crédit à moyen et long terme des entreprises privées de l’outre-mer en partenariat avec OSEO et d’autres partenaires financiers.

CHIFFRES CLÉS

En 2013, la mission **Économie** est dotée de 1 802,2 millions d'euros de crédits de paiement.

Les crédits regroupés dans les actions 7 et 20 du programme 134 Développement des entreprises et du tourisme s'élèvent à 113,9 millions d'euros en crédits de paiement, soit 0,6 % du total des crédits de la mission.

RÉCAPITULATION DES CRÉDITS DES ACTIONS 7 ET 20 DU PROGRAMME 134 DE LA MISSION ÉCONOMIE

(en millions d'euros)

	LFI 2012		PLF 2013	
	Autorisations d'engagement	Crédits de paiement	Autorisations d'engagement	Crédits de paiement
Action 7 (libellé modifié) Développement international des entreprises	118	118	104,2	104,2
UBIFRANCE				
Dépenses de fonctionnement			81,6	81,6
Dépenses d'intervention	24,6	24,6	22,6	22,6
Action 20 (action nouvelle) Financement des entreprises et attractivité du territoire	-	-	19,7	19,7
AFII – Dépenses de fonctionnement	-	-	14,2	14,2
Transferts aux entreprises	-	-	5,5	5,5
Total des deux actions			113,9	113,9
TOTAL DE LA MISSION	1 975	1 797	1 986	1 802

Source : projet annuel de performances pour 2013.

À noter que l'action 20 est nouvelle en 2013 : les crédits qu'elle contient étaient jusqu'en 2012 intégrées à l'action 7, dont l'intitulé, *Développement international et compétitivité des entreprises*, a en conséquence été modifié en *Développement international des entreprises*.

I.— LE COMMERCE EXTÉRIEUR DE LA FRANCE : UNE SITUATION TRÈS DÉGRADÉE

A.— UN DÉFICIT COMMERCIAL QUI MENACE LA STABILITÉ MACROÉCONOMIQUE DE LA FRANCE

1.— Le solde des transactions courantes, nouvel indicateur du tableau de bord macroéconomique européen

À l'été 2011, la crise des dettes souveraines a mis en lumière les carences de la gouvernance économique des pays de la zone euro. Celle-ci a donc été renforcée avec l'adoption par le Parlement européen et le Conseil, sur proposition de la Commission européenne, d'un ensemble de six nouveaux textes législatifs, entré en vigueur le 13 décembre 2011 (le « *six-pack* »).

Ces mesures doivent permettre de prévenir l'apparition de nouvelles crises dans la zone euro et l'Union européenne. Elles prévoient un système d'alerte précoce, établi sur la base d'un tableau de bord comportant un ensemble de dix indicateurs relatifs aux principales sources de déséquilibres macroéconomiques, et dont le suivi fait l'objet d'un rapport annuel ⁽¹⁾.

Ce tableau de bord inclut des statistiques relatives à la balance des paiements : il suit l'évolution du solde du compte courant et de la position extérieure nette par rapport au PIB, ainsi que des parts de marché des exportations ⁽²⁾. Ces indicateurs constituent la base statistique de détection macroéconomique des déséquilibres naissants, à partir de laquelle peut, le cas échéant, être engagée une procédure pour déséquilibre excessif.

Des seuils indicatifs ont été établis : ainsi, le solde des transactions courantes doit être compris entre - 4 % et + 6 % du PIB en moyenne au cours des trois dernières années, la position extérieure négative inférieure à 35 %, la perte des parts de marché inférieure à 6 % sur cinq ans.

Le 14 février 2012, la Commission européenne a présenté son premier rapport sur le mécanisme d'alerte ⁽³⁾.

La France y figure sur une liste de 12 pays européens (Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Finlande, Hongrie, l'Italie, Royaume-Uni, Slovénie et Suède) pour lesquels elle a considéré qu'une analyse complémentaire de leur situation macroéconomique respective s'imposait ⁽⁴⁾.

(1) Conformément à l'article 3 du règlement (UE) n° 1176/2011 sur la prévention et la correction des déséquilibres macroéconomiques.

(2) Mesurées par le ratio entre les exportations en biens et services du pays en proportion des exportations mondiales.

(3) http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-513_fr.htm?locale=fr.

(4) Conformément à l'article 5 du règlement (UE) n° 1176/2011 sur la prévention et la correction des déséquilibres macroéconomiques.

Dans le cas de la France, cette analyse complémentaire se justifiait par le fait que *« la balance commerciale s'est progressivement détériorée, comme l'indiquent la dégradation de la balance courante et les pertes importantes de parts de marché à l'exportation »*.

Les conclusions de ce bilan approfondi ont été connues le 30 mai 2012. Selon elles, *« la lecture des indicateurs montre que les principaux défis sont liés à la position extérieure »*⁽¹⁾. À l'origine de cette situation, plusieurs déséquilibres majeurs sont identifiés, provenant :

– de la détérioration de la balance des comptes courants, même si le seuil indicatif n'est pas dépassé (– 2,2 % en 2011 pour un seuil fixé à – 4 %) ;

– des pertes de parts de marché dans les exportations mondiales, avec un franchissement du seuil indicatif (près de – 20 % entre 2005 et 2010 pour un seuil fixé à – 6 %) ;

– du niveau élevé de la dette publique (82 % du PIB en 2010, nettement au-dessus du seuil de 60 % du PIB).

2.– Les enjeux pour nos finances publiques

En mai 2012, le Gouvernement hérite en effet d'une situation financière difficile : le déficit structurel de la France a doublé entre 2006 (2,3 % du PIB) et 2010 (5,2 % du PIB)⁽²⁾ et la dette a explosé passant de 64,2 % du PIB fin 2007 à 85,8 % du PIB fin 2011, la charge des intérêts d'emprunt constituant désormais le troisième poste de dépenses de l'État, à hauteur de 52,6 milliards d'euros en 2011, soit 2,6 % du PIB⁽³⁾.

La politique économique du Gouvernement se trouve donc désormais tout entière axée sur une stratégie de remise en ordre des finances publiques du pays. Son objectif est de réduire le déficit à 3 % du PIB dès 2013, et de redresser les comptes publics à l'horizon 2017, engagement inscrit dans le projet de loi de programmation des finances publiques pour les années 2012-2017.

Pour respecter la trajectoire ainsi fixée, entre autres mesures, il est impératif de redresser le solde de la balance commerciale car :

– un pays ne peut tolérer un déficit permanent de sa balance courante, sauf à s'endetter, situation qui n'est pas soutenable ;

– la France a besoin de croissance et celle-ci doit être pour partie assise sur des performances réalisées à l'international.

(1) http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/idr2012_belgium_fr.pdf

(2) La situation s'est redressée en 2011, le déficit structurel atteignant 3,7 % du PIB.

(3) Cour des comptes - Situation et perspectives des finances publiques – juillet 2012.

Or, globalement, la dépréciation de l'euro depuis 2008, et notamment depuis mi-2011, tend à soutenir les exportations et à limiter les importations françaises. Ainsi, d'après les prévisions économiques du Gouvernement⁽¹⁾, en 2012, le commerce extérieur devrait contribuer positivement à la croissance, à hauteur de + 0,3 point de PIB, et de + 0,2 point de PIB à nouveau en 2013.

À moyen terme, le commerce extérieur pourrait continuer à soutenir la croissance si le rééquilibrage observé depuis 2010 entre les exportations et les importations se maintient.

CONTRIBUTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR À L'ÉVOLUTION DU PRODUIT INTÉRIEUR BRUT SUR LA PÉRIODE 2008-2013

(en volume aux prix de l'année précédente)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Solde extérieur des biens et services (contribution à la croissance du PIB en points)	- 0,3	- 0,5	0,0	0,0	0,3	0,2
Exportations (contribution)	- 0,1	- 3,3	2,3	1,3	0,7	1,3
Importations (contribution)	- 0,3	2,8	- 2,2	- 1,4	- 0,4	- 1,1
Produit intérieur brut (taux de croissance en %)	- 0,1	- 3,1	1,7	1,7	0,3	0,8

Source : rapport économique, social et financier 2013

B.- L'ÉCONOMIE FRANÇAISE SE CARACTÉRISE PAR LA DÉTÉRIORATION CONTINUE DE SA BALANCE DES PAIEMENTS LIÉE AU DÉSÉQUILIBRE DE SA BALANCE DES BIENS

1.- Une balance des paiements en dégradation continue depuis 1999

Dans son rapport sur l'État et le financement de l'économie⁽²⁾, la Cour des comptes montre que l'économie française se caractérise par un besoin croissant de financement. Après s'être érodée à partir de 2001, la capacité de financement de la Nation s'est dégradée de façon continue depuis 2005, pour atteindre un total de 51 milliards d'euros en 2011, soit 2,6 % du PIB (- 37,1 milliards d'euros en 2010, soit 1,9 % du PIB).

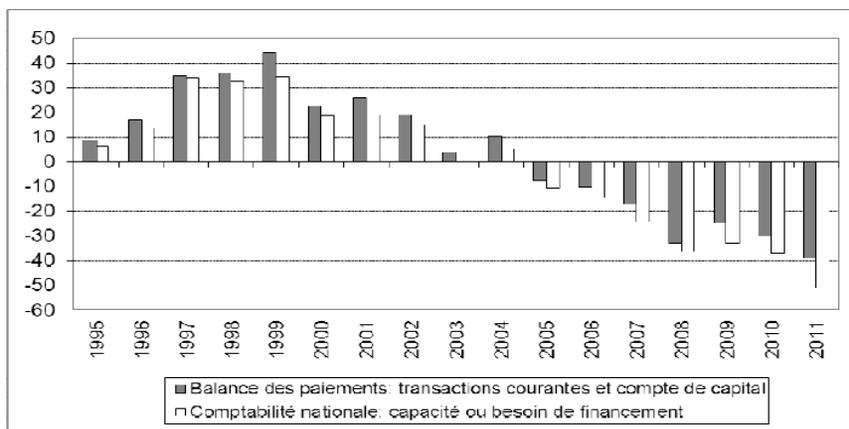
(1) Présentées dans le rapport économique, social et financier, Tome I – Fiche 9 – Les échanges extérieurs.

(2) Cour des comptes, rapport public thématique, L'État et le financement de l'économie, juillet 2012.

Le tableau suivant retrace cette évolution à partir de 2007.

ÉCHANGES AVEC LE RESTE DU MONDE

(en milliards d'euros)



Source : INSEE, Banque de France – comptes nationaux

Elle constate également que ce besoin de financement récurrent a eu pour effet une dégradation de la position financière nette, concomitante avec la dégradation continue de la balance des paiements depuis 1999, dont l'évolution sur la période récente (2008 à 2011) est retracée dans le tableau suivant.

BALANCE DES PAIEMENTS EN 2011

(en milliards d'euros)

	2008	2009	2010	2011
Compte de transactions courantes	- 33,7	- 25,1	- 30,2	- 38,9
Biens	- 59,4	- 43,0	- 52,9	- 73,5
Services	16,5	18,3	15,9	24,2
Revenus	33,4	32,8	40,7	46,9
Transferts courants	- 24,2	- 33,3	- 33,8	- 36,6
Compte de capital	0,7	0,3	0,0	- 0,1
Transferts en capital	0,8	0,4	0,0	- 0,1
Acquisitions d'actifs non financiers (brevets)	- 0,2	0,0	0,0	0,0
Compte financier	18,3	22,0	27,5	58,1
Investissements directs	- 62,0	- 59,7	- 34,9	- 35,4
<i>Français à l'étranger</i>	- 105,8	- 77,1	- 58,0	- 64,8
<i>Étrangers en France</i>	43,8	17,4	23,1	29,5
Investissements de portefeuille	25,0	242,2	123,2	251,6
Avoirs (résidents sur titres émis par des non-résidents)	- 98,3	- 72,2	26,2	177,5
Engagements (non-résidents sur titres émis par des résidents)	123,3	314,4	96,9	74,1
Produits financiers dérivés	- 16,4	- 16,9	34,3	13,8
Autres investissements	63,1	- 147,5	- 89,3	- 177,3
<i>Avoirs</i>	53,6	57,9	- 124,7	- 80,8
<i>Engagements</i>	9,5	- 205,4	35,4	- 96,5
Avoirs de réserve	8,5	3,9	- 5,8	5,5
Erreurs et omissions nettes	14,8	2,8	2,7	- 19,1

Source : Banque de France

Il montre que la tendance du solde global du compte de transactions courantes est nettement à la détérioration, pour atteindre un déficit de – 38,9 milliards d’euros en 2011 (1,9 % du PIB). Mais également que ses composantes ont évolué de façon différenciée :

– le solde des échanges de services, en perte de vitesse ces dernières années, est revenu en 2011 à un niveau relativement satisfaisant, avec un excédent de 1,2 % du PIB ;

– le solde de la balance de revenus s’est accru de 6 milliards d’euros entre 2010 et 2011 ;

– qu’en conséquence, le solde de la balance des biens, en dégradation de 20 milliards d’euros, détermine largement le déficit total.

C’est là un des points noirs bien identifié de l’économie française : depuis dix ans, la balance commerciale accuse un déficit qui ne cesse de se creuser : 231 millions en 2003, 24,2 milliards en 2005, il atteint plus de 70 milliards d’euros en 2011.

Sur les huit premiers mois de l’année 2012, ce déficit atteint déjà 45 milliards d’euros, et en données cumulées, il s’établit à 68 milliards d’euros fin juin 2012, comme le montre le tableau ci-après.

ÉVOLUTION DU SOLDE DE LA BALANCE COMMERCIALE DEPUIS 2002

(Valeur en millions d’euros)

	Exportations	Importations	Solde
12 derniers mois	437 858	505 930	– 68 000
2011	426 964	498 863	– 72 000
2010	392 981	445 192	– 52 211
2009	345 897	390 994	– 45 097
2008	417 308	473 717	– 56 409
2007	406 485	448 979	– 42 494
2006	394 622	424 550	– 29 928
2005	360 375	384 588	– 24 213
2004	345 256	350 995	– 5 739
2003	327 654	327 885	– 231
2002	333 423	329 875	3 548

Source : direction générale du Trésor

Ces résultats sont souvent comparés à ceux de l’Allemagne, qui a enregistré un excédent de 156 milliards d’euros en 2010, puis de 116 milliards d’euros en 2011. Son excédent au premier semestre 2012 atteint déjà 93 milliards d’euros. Son dernier déficit date de 1952.

Le tableau ci-après permet de comparer l'évolution du solde de la balance commerciale des dix premiers pays exportateurs sur la période 2000-2011.

**ÉVOLUTION DU SOLDE DE LA BALANCE COMMERCIALE
DES DIX PREMIERS PAYS EXPORTATEURS 2000-2011**

(en millions d'euros)

	2000	2011	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CHINE	24	23	30	25	32	102	178	264	298	169	183	155
ÉTATS-UNIS	-477	-450	-507	-578	-711	-832	-892	-882	-882	-549	-691	-785
ALLEMAGNE	55	86	126	147	194	194	201	266	261	194	204	218
JAPON	100	54	80	89	111	79	68	92	19	29	76	-32
PAYS-BAS	15	22	25	31	38	43	47	58	57	55	58	62
FRANCE	-11	-5	2	-7	-19	-41	-46	-71	-101	-76	-86	-118
CORÉE	12	9	10	15	29	23	16	15	-13	40	41	31
ITALIE	2	8	7	2	-2	-12	-26	-12	-19	-8	-40	-34
RUSSIE	61	48	46	60	86	118	139	131	180	112	152	198
BELGIQUE	11	12	18	21	21	16	15	19	6	17	5	15

Source : direction générale du Trésor

La contre-performance de la France à l'exportation vis-à-vis de l'Allemagne est révélatrice de la perte de compétitivité de notre économie. Elle se traduit par un recul marqué depuis 2000 de nos parts de marché à l'exportation, tant au niveau mondial qu'europpéen.

2.- Le recul des parts de marché à l'exportation

a) Le poids relatif de la France sur le marché mondial

En 2011, la France reste une grande puissance économique commerçante en se maintenant au cinquième rang mondial des pays exportateurs de biens et au troisième rang européen.

Néanmoins, comme le montre le tableau ci-après, sa part de marché dans les échanges mondiaux, en valeur, a diminué de 19,4 % en seulement cinq ans, entre 2005 et 2010 ⁽¹⁾, une chute qui se situe parmi les plus importantes rencontrée par les pays de l'Union européenne (derrière le Royaume Uni, - 24 % et la Grèce, - 20 %).

Ce mouvement de baisse s'est poursuivi en 2011, pour finalement s'établir à son niveau le plus bas, à 3,2 % en 2012 (contre 5,1 % en 2000).

(1) Rapport de la Commission européenne du 30 mai 2012 précité.

PARTS DU MARCHÉ MONDIAL EN VALEUR DES PRINCIPAUX PAYS EXPORTATEURS

(Exportations de biens et marchandises, en %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (janv-avril)
CHINE	3,9	4,3	5,0	5,8	6,4	7,3	8,0	8,7	8,9	9,6	10,4	10,5	10,1
ÉTATS-UNIS	12,1	11,8	10,7	9,6	8,8	8,6	8,5	8,2	8,0	8,4	8,4	8,2	8,6
ALLEMAGNE	8,5	9,2	9,5	9,9	9,9	9,3	9,1	9,4	9,0	8,9	8,3	8,2	8,1
JAPON	7,4	6,5	6,4	6,2	6,1	5,7	5,3	5,1	4,8	4,6	5,1	4,6	4,6
PAYS-BAS	3,6	3,7	3,8	3,9	3,9	3,9	3,8	3,9	4,0	4,0	3,8	3,1	3,2
FRANCE	5,1	5,2	5,1	5,2	4,9	4,4	4,1	4,0	3,8	3,9	3,4	3,2	3,2
CORÉE DU SUD	2,7	2,4	2,5	2,6	2,8	2,7	2,7	2,7	2,6	2,9	3,1	3,1	3,1
ITALIE	3,7	3,9	3,9	3,9	3,8	3,6	3,4	3,6	3,4	3,2	2,9	2,9	2,8
BELGIQUE	2,9	3,1	3,3	3,4	3,3	3,2	3,0	3,1	2,9	3,0	2,7	<i>nc</i>	<i>nc</i>
ROYAUME-UNI	4,4	4,4	4,3	4,0	3,8	3,7	3,7	3,1	2,9	2,8	2,7	<i>nc</i>	<i>nc</i>

Source : données OMC (les données pour 2011 ne sont pas disponibles).

nc : non communiqué.

En comparaison, l'Allemagne a connu elle aussi un certain recul de ses parts de marché depuis 2004 mais elle parvient à se maintenir aux alentours de 8,2 % (soit 2,5 fois plus que la France).

Cette érosion est bien sûr la résultante de la part croissante prise, sur la période, par les économies dites émergentes (les BRICS⁽¹⁾), au premier rang desquelles figure la Chine, dont la part de marché mondiale a doublé en dix ans (5 % en 2002, 10,1 % en 2012).

L'évolution de la part de marché mondial en valeur d'un pays reflète non seulement les fluctuations des volumes échangés, mais aussi les effets prix (variation relative des prix des marchandises échangées). Aussi, son analyse doit-elle s'accompagner de celle de l'évolution de la part de marché en volume, présentée dans le tableau suivant.

(1) Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du sud (South Africa).

**PARTS DE MARCHÉ RELATIVES EN VOLUME
VIS-A-VIS DES PARTENAIRES DE L'OCDE**

(Exportations de biens et services en %)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	S1 2012 (p)
ÉTATS-UNIS	16,5	17,6	16,8	15,8	15,2	15,0	15,1	15,3	15,2	15,6	16,2	16,7	16,6	16,8	17,0
ROYAUME-UNI	7,2	7,1	6,7	6,9	6,8	6,8	6,6	6,7	6,9	6,3	6,3	6,5	6,2	6,1	6,0
JAPON	11,6	10,5	9,3	8,7	9,1	9,7	10,2	10,2	10,3	10,5	10,5	9,0	10,0	9,5	9,3
ALLEMAGNE	15,3	13,0	13,5	14,4	14,7	14,7	14,8	15,1	15,7	15,9	15,9	15,6	15,8	16,2	16,4
FRANCE	7,9	7,8	7,9	8,1	8,0	7,8	7,4	7,2	7,0	6,7	6,5	6,5	6,4	6,3	6,3
ITALIE	5,9	6,4	5,2	5,3	5,0	4,9	4,7	4,6	4,6	4,6	4,4	4,1	4,1	4,1	4,1
ESPAGNE	2,4	2,9	3,2	3,3	3,3	3,4	3,2	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	3,1	3,1

Source : direction générale du Trésor

La part de marché relative de la France en volume a subi de sensibles pertes depuis 2002 mais elle évolue peu depuis 2008, année où elle s'établissait à 6,5 %. Elle s'établirait au premier semestre 2012 à 6,3 %.

b) Au sein de l'Union européenne

Cette baisse constatée des parts de marché de la France au niveau mondial est d'autant plus préoccupante qu'elle est associée à un recul des parts de marché à l'exportation dans l'Union européenne à 27. Cette part des exportations françaises en valeur est en effet passée de 12,3 % à 9,5 % entre 2000 et 2011.

Son évolution sur cette période est récapitulée dans le tableau suivant.

**PARTS DE MARCHÉ EN VALEUR DE LA FRANCE ET DES PRINCIPAUX
EXPORTATEURS EUROPÉENS DANS L'UNION EUROPÉENNE À 27**

(Exportations de marchandises en %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (janv- mai)
ESPAGNE	5,2	5,2	5,3	5,5	5,3	5,2	5,1	5,1	5,0	5,1	5,1	5,0	5,1
ROYAUME-UNI	10,4	9,8	9,4	8,6	8,2	8,1	7,8	7,4	7,1	6,8	6,8	6,9	7,0
ITALIE	8,7	8,6	8,4	8,5	8,3	7,9	7,9	8,0	7,9	7,6	7,4	7,2	7,2
BELGIQUE	7,8	8,0	8,3	8,3	8,5	8,7	8,7	8,7	8,7	8,8	8,5	8,5	8,6
FRANCE	12,3	12,3	12,0	11,8	11,3	10,9	10,5	10,2	10,0	10,1	9,7	9,5	9,3
PAYS-BAS	11,4	11,1	10,7	10,6	11,0	11,5	11,5	11,4	11,9	12,1	12,7	12,9	13,1
ALLEMAGNE	22,2	22,4	22,7	23,0	23,6	23,5	23,5	23,9	23,6	23,0	22,8	22,5	22,3

Source : direction générale du Trésor

Depuis 2000, la France est, avec le Royaume-Uni, le pays à avoir perdu le plus de parts de marché au sein de l'Union Européenne. Tandis que l'Allemagne a su maintenir sa part de marché dans le commerce intra-communautaire durant la même période, s'efforçant d'améliorer sa compétitivité et bénéficiant de la délocalisation des segments à faible valeur ajoutée dans les économies à bas coûts. La Belgique et les Pays-Bas ont eux augmenté leurs parts de marché et su conserver leur statut de plaque tournante du commerce international.

PARTS DE MARCHÉ EN VALEUR DE LA FRANCE ET DES PRINCIPAUX EXPORTATEURS EUROPÉENS DANS L'UNION EUROPÉENNE À 27

(Exportations de marchandises en %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (janv-mai)
ESPAGNE	5,2	5,2	5,3	5,3	5,0	5,1	5,1	5,4	5,3	5,4	5,5	5,8	5,8
ROYAUME-UNI	10,4	8,9	9,8	9,8	8,9	8,4	8,3	8,6	7,7	7,5	7,2	7,1	7,0
ITALIE	8,7	9,2	8,6	9,0	9,4	9,1	9,6	9,8	10,5	9,3	9,2	8,7	8,6
BELGIQUE	7,8	7,8	7,9	8,2	8,3	8,9	9,0	7,6	7,5	7,8	8,9	9,1	8,9
FRANCE	12,3	12,3	11,5	11,5	11,1	10,8	10,6	10,4	10,3	10,5	9,9	9,7	9,1
PAYS-BAS	11,4	11,3	11,3	10,6	10,7	10,4	10,2	10,2	10,4	10,8	10,9	10,8	10,7
ALLEMAGNE	22,2	22,9	22,9	22,7	23,9	24,6	24,1	24,0	23,8	24,3	23,8	24,5	25,8

Source : direction générale du Trésor

L'analyse des parts de marché en volume montre une évolution également à la baisse et du même ordre de grandeur : pour la France, elle est passée de 12,3 % en 2000 à 9,7 % en 2011. L'Allemagne est largement en tête, avec une part de marché de près de 26 % estimée pour 2012.

Face à ces évolutions, plusieurs points peuvent ici être évoqués pour relativiser la gravité de la situation :

– après dix années consécutives de baisse, la part de marché française au niveau mondial se stabilise enfin en 2011, voire se redresse sur quelques produits (produits alimentaires, matériel de transport autres qu'automobile) et quelques zones géographiques (Asie émergente hors Chine, Afrique sub-saharienne, Russie)⁽¹⁾;

– la France a surtout perdu du terrain face à son partenaire traditionnel, l'Allemagne, mais a maintenu ses positions vis-à-vis des principaux pays émergents comme la Chine et l'Inde ;

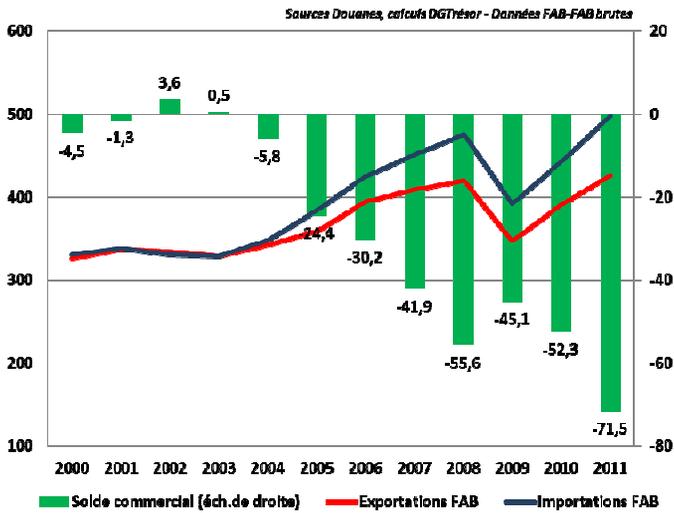
– les divergences de performance à l'exportation entre la France et l'Allemagne trouvent aussi, pour partie, leur origine dans l'écart de poids relatif qu'occupe l'industrie dans la valeur ajoutée, qui est 26 % en Allemagne contre 14 % en France en 2008.

C.– LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DE LA BALANCE COMMERCIALE FRANÇAISE

1.– Une détérioration continue et croissante sur la période 2000-2012

Comme l'illustre le graphique ci-après, le solde de la balance commerciale française connaît une dégradation continue et croissante depuis 2002.

(1) La compétitivité française en 2011, étude Coe-Rexecode, janvier 2012.



2.- L'évolution des soldes par grandes catégories de biens

a) La balance commerciale par groupe de biens

Le tableau suivant retrace l'évolution de la balance commerciale par groupe de biens entre 2007 et 2011.

**BALANCE COMMERCIALE PAR GROUPE DE BIENS
ENTRE 2007 ET 2011**

(en milliards d'euros courants CAF-FAB)

	2007	2008	2009	2010	2011
Agriculture, sylviculture et pêche					
Exportations	11,9	13,9	11,5	13,4	16,2
Importations	9,9	10,5	9,9	11,1	11,6
<i>Solde</i>	2,1	3,4	1,6	2,3	4,6
Industries extractives, énergie, eau					
Exportations	9,3	11,0	6,4	8,8	11,8
Importations	48,7	64,0	40,1	46,8	60,9
<i>Solde</i>	-39,4	-53,0	-33,7	-38,0	-49,1
Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac					
Exportations	34,7	36,2	33,0	36,6	41,5
Importations	28,1	31,1	29,6	31,2	35,0
<i>Solde</i>	6,6	5,1	3,4	5,4	6,5
Cokéfaction et raffinage					
Exportations	12,5	16,9	10,2	12,2	15,2
Importations	17,2	21,7	15,5	21,5	28,4
<i>Solde</i>	-4,8	-4,8	-5,3	-9,3	-13,2
Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques					
Exportations	84,8	84,0	67,7	76,6	82,2
Importations	100,5	100,1	83,6	96,9	103,4
<i>Solde</i>	-15,7	-16,1	-15,9	-20,2	-21,2
Fabrication de matériels de transport					
Exportations	85,8	83,8	70,3	81,5	82,6
Importations	69,6	69,0	59,7	64,7	70,3
<i>Solde</i>	16,3	14,8	10,6	16,8	12,3
Fabrication d'autres produits industriels					
Exportations	162,5	165,8	142,5	160,7	172,3
Importations	180,3	182,5	157,1	181,1	198,9
<i>Solde</i>	-17,9	-16,7	-14,6	-20,4	-26,6
Ensemble					
Exportations de biens (FAB)	401,4	411,6	341,7	389,8	421,8
Importations de biens (CAF)	454,2	478,9	395,6	453,3	508,4
Importations de biens (FAB)	440,7	464,4	383,0	438,5	492,1
<i>Solde (CAF-FAB)</i>	-52,8	-67,3	-53,9	-63,5	-86,6
<i>Solde (FAB-FAB)</i>	-39,3	-52,8	-41,3	-48,7	-70,3
Taux de couverture en %	91,1	88,6	89,2	88,9	85,7

Source : comptes nationaux - INSEE.

Il montre une érosion significative du taux de couverture ⁽¹⁾ : 85,7 % en 2011 contre 91,1 % en 2007.

(1) Mesuré par le rapport entre le montant des exportations sur le montant des importations.

Le tableau suivant retrace l'évolution des différents composants agrégés de la balance commerciale.

**LES DIFFÉRENTS COMPOSANTS AGRÉGÉS DE LA BALANCE COMMERCIALE
SUR LA PÉRIODE 2006-2011**

(en milliards d'euros)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Évolution 2010/2011	Évolution 2006-2011
Solde CAF/FAB hors matériel militaire	- 44	- 59	- 73	- 60	- 69	- 89	- 20	- 45
Agroalimentaire	9	9	9	5	8	11	4	3
Industrie manufacturière *	- 6	- 21	- 23	- 28	- 33	- 44	- 11	- 38
Énergie	- 46	- 45	- 59	- 40	- 48	- 62	- 14	- 16
Équipements	- 13	- 16	- 16	- 16	- 21	- 22	- 1	- 9
Matériels de transports	19	13	12	7	14	11	- 4	- 8
Autres produits industriels	- 13	- 19	- 18	- 16	- 22	- 27	- 5	- 14

* le total du solde CAF/FAB est hors industrie manufacturière qui regroupe plusieurs composants du solde.

Il montre :

– d'une part, que la dégradation du solde des changes de biens est principalement due à une difficulté à compenser l'aggravation de la balance énergétique (– 62 milliards d'euros en 2011 contre – 48 milliards d'euros en 2010) par un dynamisme suffisant des exportations de produits manufacturés (– 44 milliards d'euros en 2011 contre – 33 milliards d'euros en 2010) ;

– d'autre part, que le solde de la balance énergétique (– 16 milliards d'euros) s'est moins creusé sur la période 2006-2011 que le solde hors énergie (– 38 milliards d'euros), qui était encore excédentaire en 2006.

b) Le poids croissant de la facture énergétique

La facture énergétique s'élève à 62 milliards d'euros en 2011, soit vingt fois plus qu'il y a 20 ans ⁽¹⁾. Ce fardeau énergétique représente 88 % du déficit commercial et 3,1 % du PIB.

La dégradation du solde est essentiellement due à la hausse continue des cours du baril de Brent au cours de l'année 2011 et à la dépréciation de l'euro face au dollar en moyenne annuelle. Le cours de baril de Brent est passé de 79 euros à 88 euros en 2011 (soit une progression de 31 %). Au 1^{er} semestre 2012, la facture énergétique a progressé de 51 % par rapport au premier semestre 2011.

Selon le Centre d'observation économique et de Recherche pour l'Expansion de l'économie et le Développement des Entreprises (Coe-Rexecode), le renchérissement des produits énergétiques explique presque la moitié de la dégradation du déficit commercial entre 2000 et 2011.

(1) Bilan énergétique de la France pour 2011 - Commissariat général au développement durable.

c) *L'aggravation du déficit de la balance des produits manufacturés*

Le tableau suivant retrace l'évolution des soldes de la balance commerciale, en distinguant les parts énergie et hors énergie.

**ÉVOLUTION DES SOLDES DE LA BALANCE COMMERCIALE
ÉNERGIE ET HORS ÉNERGIE**

Données estimées brutes en milliards d'euros	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Évolution 2011/2010 en valeur	Évolution 2011/2006 en valeur
Solde FAB/FAB y compris le matériel militaire	- 30	- 42	- 56	- 45	- 52	- 72	- 19	- 41
Solde CAF/FAB hors matériel militaire	- 44	- 59	- 73	- 60	- 69	- 89	- 19	- 44
Solde CAF/FAB hors matériel militaire et hors énergie	1,4	- 14	- 14	- 21	- 21	- 26	- 5	- 26
Solde des produits énergétiques	- 46	- 45	- 59	- 40	- 48	- 62	- 14	- 16
Hydrocarbures naturels, gaz, électricité, déchets	- 40	- 39	- 53	- 34	- 38	- 49	- 11	- 9
Produits pétroliers raffinés et coke	- 6	- 6	- 6	- 6	- 10	- 13	- 3	- 8
Cours du baril le Brent en euros	52	54	67	45	61	80	19	0

Source : direction générale du Trésor

Le solde de la balance commerciale hors matériel militaire et hors énergie s'établit à - 26 milliards d'euros en 2011. C'est sur le rééquilibrage de ce solde d'ici cinq ans que porte l'engagement du Gouvernement.

Il résulte d'un déficit proche de 37 milliards d'euros pour les produits manufacturés hors matériel militaire et d'un excédent de 11,5 milliards d'euros pour les produits agro-alimentaires.

Parmi les secteurs industriels dont le déficit est le plus marqué en 2011, on trouve les produits informatiques, électroniques et optiques (- 15 milliards d'euros) devant le secteur des textiles, habillement, cuir et chaussures (- 12 milliards d'euros). Ces deux secteurs expliquent ensemble 80 % du déficit des produits industriels en 2011 et se sont creusés chacun de plus de 2 milliards d'euros depuis 2007. Par ailleurs, une part importante de la dégradation du solde des produits industriels s'explique par le retournement du solde de la construction automobile, devenu déficitaire à partir de 2007 (*cf. infra*).

3.- Le point sur les forces et les faiblesses de la spécialisation française

Le tableau suivant met en évidence les principales évolutions constatées entre 2002 et 2011 pour quelques secteurs industriels.

**ÉVOLUTION DU SOLDE COMMERCIAL DE QUELQUES SECTEURS
DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE CIVILE ENTRE 2002 ET 2011**

(en milliards d'euros)

Secteurs	2002		2011	
	solde déficitaire	solde excédentaire	solde déficitaire	solde excédentaire
Aéronautique		+ 8,7		+ 17,5
Industries agroalimentaires		+ 6,3		+ 12
Produits chimiques		+ 7		+ 7,5
Produits pharmaceutiques		+ 3		+ 1,8
Machines industrielles et agricoles	- 0,8		- 3,1	
Appareils ménagers	- 1,2		- 3,1	
Meubles	- 1,9		- 4	
Bois, papier	- 3		- 4,5	
Caoutchouc et plastiques	- 0,6		- 5	
Produits métallurgiques	- 0,8		- 6	
Automobile		+ 7,4	- 8,1	
Textile et habillement	- 8,1		- 12	
Informatique, électronique	- 4,5		- 14,8	
Industries manufacturières (hors pétroles raffinés)		+ 15,3	- 28,5	

Source : douanes, données estimées CAF/FAB.

Il montre que :

– peu de secteurs échappent au déclin puisque trois seulement sont excédentaires et en progression entre 2002 et 2011 ;

– pour certains (textile, appareils ménagers, meubles, industries du bois et papier), la tendance à la baisse remonte à une trentaine d'années mais s'est accélérée ces dix dernières années. Elle est particulièrement marquée pour le secteur informatique et électronique devenu le plus déficitaire de tous ;

– le retournement de situation pour l'industrie automobile : ce secteur était un des moteurs des exportations jusqu'en 2008, avec un excédent de l'ordre de 10 à 12 milliards d'euros ; depuis, il est devenu structurellement déficitaire ;

– la France conserve quelques points forts dans les produits de haute technologie. L'aéronautique surtout (17,7 milliards d'euros d'excédent en 2011) traduit notamment le succès d'Airbus. Les grands contrats avec les pays émergents se sont montés à 28,4 milliards d'euros en 2011, en hausse de près de 36 % par rapport à 2010 (le record remontant à 2007 avec 37 milliards d'euros) ;

– traditionnel fleuron français, l'industrie pharmaceutique continue de produire des excédents (+ 4 milliards d'euros de moyenne entre 2007 et 2010) mais son solde s'est dégradé en 2011 (+ 1,8 milliard d'euros), en lien avec la baisse du prix des médicaments ;

– enfin, le secteur agro-alimentaire est le deuxième poste excédentaire avec 12 milliards d'euros en 2011, les ventes ayant progressé de 14 % par rapport à 2010. Ces résultats exceptionnels sont encourageants mais la situation de cette filière mérite de faire l'objet d'un suivi attentif. En effet, premier exportateur mondial en 2005, la France est désormais dépassée par les États-Unis, les Pays-Bas et l'Allemagne. Pour retrouver sa place de leader dans le contexte d'une concurrence internationale de plus en forte, la France se doit d'apporter aux entreprises de ce secteur un soutien particulier (*cf. infra*).

II.– LES FACTEURS POUVANT EXPLIQUER CETTE SITUATION

A.– L'IMPACT DE LA DÉSINDUSTRIALISATION

1.– Le recul de l'industrie dans l'économie française

Les États généraux de l'industrie⁽¹⁾, tenus du 15 octobre 2009 à fin février 2010, ont rappelé le rôle crucial du secteur industriel pour le développement de l'économie puisque celle-ci porte à elle seule 84 % des dépenses de R&D privées, près de 80 % des exportations et représente le moteur principal de la demande de services.

Or, si le processus de désindustrialisation a commencé à toucher l'ensemble des pays développés il y a plusieurs décennies déjà, il s'est particulièrement accéléré en France ces dernières années, sous l'effet conjugué de la crise, de l'appréciation continue de l'euro face au dollar et de la montée en puissance dans les échanges internationaux des pays émergents.

Les chiffres pour quantifier ce recul de l'industrie dans notre pays sont particulièrement frappants :

– sur la période 1980-2007, l'industrie française a perdu près de 2 millions d'emplois, ce qui représente une baisse de 36 % de ses effectifs, 96 % dans l'industrie manufacturière ;

– sur la même période, le recul de l'industrie dans la valeur ajoutée évaluée en euros courants, est particulièrement significatif, puisque celle-ci est passée de 24 % à 14 %.

(1) Rapport final des États généraux de l'industrie, février 2010.

Les services marchands ont, quant à eux, suivi une évolution inverse : leur poids dans le PIB est passé de 45 % à 56 % en valeur, et l'emploi au sein de ce secteur a progressé de 53 %.

En 2005 déjà, l'économiste Jean-Louis Beffa, déclarait ⁽¹⁾ : « *Même si la part des services dans l'économie s'accroît, une industrie solide est nécessaire à un équilibre vertueux de la balance commerciale et à la croissance. En effet, la demande en biens industriels des pays développés reste importante, car elle assure l'essentiel de leur qualité de vie. Si ces biens ne sont pas produits, ils doivent être achetés à l'étranger. Quels services exportables peuvent être la contrepartie de l'achat des biens industriels à l'étranger ? Selon un scénario envisagé par certains auteurs, la France pourrait devenir essentiellement agricole et touristique et acheter ses biens à d'autres pays spécialisés dans la production industrielle. Cette évolution de la spécialisation vers des secteurs à faible valeur ajoutée appauvrirait la France et fragiliserait sa position dans le commerce international.* »

Il a poursuivi en 2012 son analyse des causes de la brutale détérioration de la balance commerciale française en 2011, et abouti à la conclusion qu'il n'est pas possible pour un pays de parvenir à compenser réellement un déficit commercial important pour les produits industriels par un excédent de services ⁽²⁾. La France ne peut donc pas se passer d'un socle de biens industriels qu'elle doit produire sur son territoire et être en mesure d'exporter.

Par ailleurs, l'idée selon laquelle l'Europe pourrait se spécialiser dans des tâches de conception à forte valeur ajoutée et le reste du monde dans la production des biens de consommation n'est plus d'actualité.

Parce qu'à côté de leur capacité de production encore à moindre coût de biens de consommation, les pays émergents développent et renforcent rapidement leur savoir-faire de conception, leur formation et leur recherche. Ils y parviennent d'autant plus rapidement que les marchés passés avec eux sont souvent négociés avec, comme conditions déterminantes, d'importantes contreparties en transferts de technologie ⁽³⁾.

Le début de l'année 2012 en a offert l'illustration avec l'annonce de la vente à l'Inde de 126 avions de combat Rafale du constructeur Dassault. Ce contrat a été conclu au prix d'importants transferts de technologie garantis par l'État français et au final, ce sont seulement 18 avions qu'il est prévu de construire en France, les autres devant l'être en Inde.

(1) *Rapport au Président de la République Jacques Chirac, Pour une nouvelle politique industrielle, janvier 2005.*

(2) *Jean-Louis Beffa, La France doit choisir, Seuil, 2012.*

(3) *Patrick Artus et Marie-Paule Virard, La France sans ses usines, octobre 2011.*

Autre exemple, celui de la filiale d'Airbus installée à Tianjin : lors de son audition devant les sénateurs de la commission des affaires étrangères, de la défense et des forces armées, le 11 juillet dernier, le ministre des affaires étrangères ⁽¹⁾ a déclaré : « *S'agissant de l'action des entreprises françaises à l'étranger, il faut se poser la question des activités de certaines filiales à l'étranger. Ainsi, l'installation d'une filiale d'Airbus en Chine a conduit certains responsables chinois à évoquer, en ma présence, la perspective d'exporter des avions qui y sont fabriqués vers des pays tiers, entrant ainsi directement en concurrence avec nos propres exportations.* »

Il illustre le risque que prend l'Europe à soutenir ces clients d'hier pour en faire ses concurrents d'aujourd'hui et de demain.

2.– Une stratégie industrielle qui impacte le solde des échanges de biens

Comme vu précédemment, la France a perdu des parts de marché au sein de l'Union européenne essentiellement au profit de l'Allemagne. Mais les divergences de performances à l'exportation entre les deux pays s'expliquent pour partie par leur stratégie industrielle :

– pour sa part, l'Allemagne a fait le choix, davantage que les autres pays européens, de segmenter sa production industrielle en réorganisant de façon efficiente sa chaîne de valeur en direction principalement des pays d'Europe centrale et orientale (PECO). Cette politique d'externalisation (« *outsourcing* ») lui a permis d'abaisser ses coûts de production en allant chercher les facteurs de production qui lui faisaient défaut localement (déficit de main-d'œuvre qualifiée) et dans le même temps de favoriser la montée en gamme de ses produits. L'Allemagne importe une partie de sa production qu'elle exporte ensuite, cette stratégie tend donc à « gonfler » ces exportations ;

– la France a fait un choix stratégique différent en délocalisant des pans entiers de son processus de production : les produits fabriqués à l'étranger sont vendus sur place par les entreprises françaises et ne sont pas comptabilisés dans les exportations.

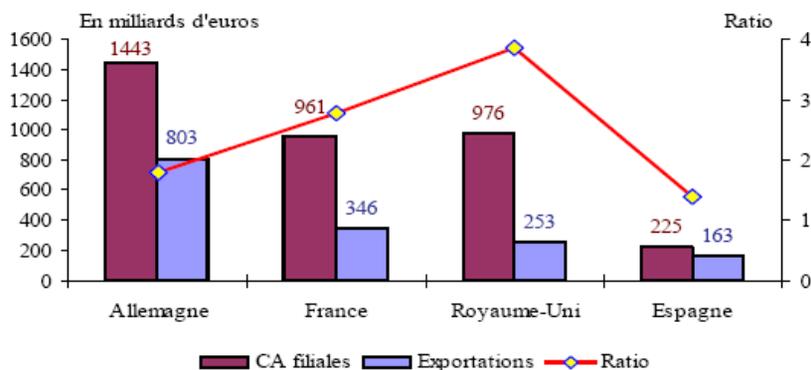
Ainsi une étude ⁽²⁾ met en avant qu'en 2009, les groupes français réalisent, via leurs filiales à l'étranger, un chiffre d'affaires (y compris services), de 961 milliards d'euros, soit le triple du montant total des exportations de biens de la France (346 milliards d'euros).

Et la comparaison du ratio, rapportant le chiffre d'affaires des filiales à l'étranger au montant total des exportations, montre que les entreprises françaises sont nettement plus implantées à l'étranger que les entreprises allemandes (graphique ci-après).

(1) <http://www.senat.fr/compte-rendu-commissions/20120709/etr.html>.

(2) *Études et éclairages*, mars 2012, n° 29 : Exportations et implantations à l'étranger, deux aspects de l'internationalisation.

RATIO CHIFFRE D'AFFAIRES DES FILIALES À L'ÉTRANGER SUR EXPORTATIONS POUR LES GRANDS PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE (2009)



Guide de lecture : En 2009, les filiales des groupes allemands ont réalisé un chiffre d'affaires hors Allemagne de 1 443 milliards, le montant des exportations allemandes s'élevant à 803 milliards (soit un ratio de 1,8).

Source : Eurostat (données non disponibles pour l'Italie)

3.— Une situation illustrée par la filière automobile

Cette évolution vers la fragmentation de la production industrielle s'illustre particulièrement dans la filière automobile. Ainsi :

– l'Allemagne exporte en utilisant des produits fabriqués en grande partie chez ses partenaires d'Europe de l'Est : c'est le cas de la Porsche Cayenne, dont 85 % des pièces sont produites en Slovaquie avant d'être assemblées à Leipzig ;

– plutôt que d'exporter, les entreprises françaises produisent directement dans les pays auxquels elles destinent leur production : c'est le cas de la Logan de Renault, fabriquée en Roumanie.

En 2010, les constructeurs français PSA et Renault ont augmenté de 57 % leur production mondiale par rapport à 1997, tandis que la production sur le territoire hexagonal a diminué dans le même temps de 23 %. En conséquence, le poids de l'industrie automobile dans l'économie nationale s'est nettement contracté⁽¹⁾.

Depuis 2008, le solde commercial des échanges de véhicules est devenu négatif, pesant sur les performances globales de notre pays. Encore excédentaire de 13 milliards en 2004, il n'a cessé de se détériorer depuis et son déficit atteint 5 milliards d'euros en 2011.

(1) La part de la valeur ajoutée de la branche automobile ne représente plus que 0,5 % de celle de l'ensemble des branches en 2010 selon l'INSEE, soit moitié moins qu'en 2000.

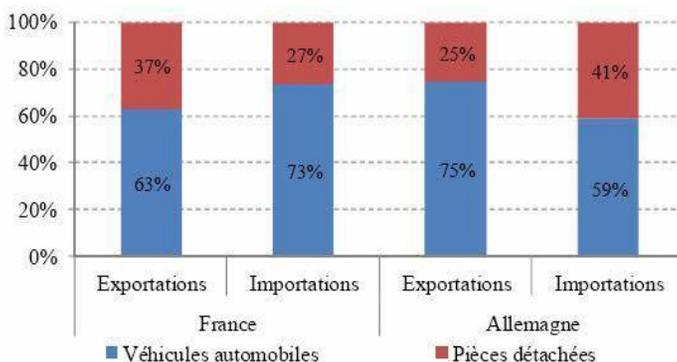
Depuis 2004, la seule diminution des exportations automobiles expliquerait 17 % de la dégradation du solde commercial de la France ⁽¹⁾.

De fait, depuis 2006, la production de véhicules réalisée par les entreprises françaises à l'étranger a dépassé la production en France ; en 2010, 70 % de la production française d'automobiles a été réalisée hors de nos frontières. Plutôt que d'exporter un surplus de production, la France importe désormais des véhicules, y compris français : en 2011, la part des exportations des véhicules est de 63 % tandis que la part des véhicules importés est plus importante (73 %).

La comparaison avec l'Allemagne est illustrée dans le graphique suivant ⁽²⁾.

STRUCTURE DES ÉCHANGES DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EN FRANCE ET EN ALLEMAGNE EN 2011

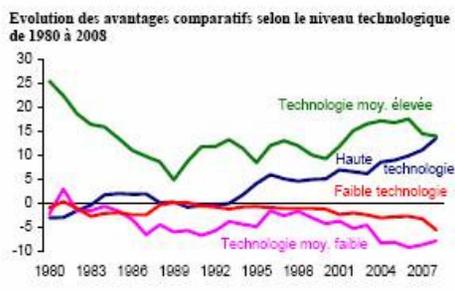
(en pourcentage)



Source : Eurostat

B.- UN MAUVAIS POSITIONNEMENT EN GAMME

Le graphique suivant récapitule l'évolution des avantages comparatifs de la France selon le niveau technologique de 1980 à 2008.



Source : Études et éclairages, Une spécialisation en mouvement, n° 15, juillet 2010

(1) Source : Mathilde Lemoine, économiste chez HSBC.

(2) Études et éclairages, avril 2012, n° 30 : Des stratégies automobiles différentes en France et en Allemagne.

Il montre qu'au cours des quinze dernières années, la France a nettement renforcé son avantage comparatif sur les produits de haute technologie, aéronautique et pharmacie en tête. Et qu'elle reste également fortement positionnée sur les produits de technologie moyenne élevée, grâce notamment à la chimie et des positions solides sur le secteur agroalimentaire (céréales et boissons) et dans l'industrie du luxe.

La comparaison avec l'Allemagne des structures de production manufacturières en fonction de leur niveau technologique montre des différences significatives ⁽¹⁾. Ainsi, selon les données de l'OCDE datant de 2007, en France, les industries dites « de basse technologie » contribuent pour près d'un tiers à la valeur ajoutée industrielle alors qu'elles ne représentent que 19 % de la valeur ajoutée allemande. Ces chiffres sont respectivement de 61 % et de 42 % si l'on agrège « basse » et « moyenne basse » technologies ⁽²⁾.

Par rapport à l'Allemagne dont les produits sont positionnés plus haut de gamme, la France se trouve donc davantage exposée à la concurrence internationale des pays émergents et les produits industriels qu'elle offre sont plus sensibles au niveau de prix.

Cette élasticité prix se voit nettement dans l'impact qu'ont les variations du taux de change de l'euro sur le niveau des exportations françaises : une appréciation de l'euro de 10 % conduit pour la France à une perte de 6,7 % de ses exportations mais de seulement 2,2 % pour l'Allemagne. Ainsi, lorsque l'euro s'est apprécié sur la période 2002-2008, les exportations allemandes n'ont pas été impactées, preuve que les produits allemands ont une sensibilité au prix plus faible.

Dans son étude sur les performances à l'exportation comparées entre la France et l'Allemagne ⁽³⁾, la Cour des comptes a montré que la solution trouvée par les entreprises françaises a été de comprimer leur marge pour tenter de maintenir leurs positions sur les marchés extérieurs.

Une situation qui conduit à s'interroger sur la compétitivité française et l'évolution de ses différentes composantes.

(1) Patrick Artus et Marie-Paule Virard, La France sans ses usines, octobre 2011.

(2) L'OCDE classe les industries manufacturières en quatre catégories :

– haute technologie : informatique, technologies de l'information, pharmacie, instruments d'optique et de précision, etc. ;

– moyenne haute technologie : chimie hors pharmacie, biens d'équipement, construction automobile, matériel de transport, etc. ;

– moyenne basse technologie : caoutchouc et plastiques, métallurgie, construction et réparation navale, etc. ;

– basse technologie : textile, cuir et chaussures, papier, agroalimentaire, boissons et tabacs, etc.

(3) Rapport précité.

C.– LA QUESTION DE LA PERTE DE COMPÉTITIVITÉ DE LA FRANCE

Les pertes de marché de la France à l'exportation depuis 2000 et le creusement spectaculaire de son déficit commercial en 2011 ont permis de dégager un large consensus sur le constat de la dégradation de la compétitivité française.

Mais les raisons permettant d'expliquer cette dégradation suscitent des discussions. De nombreuses études ont été menées depuis l'an dernier ⁽¹⁾ et le débat – notamment durant la campagne électorale – s'est pour beaucoup focalisé sur le coût de la main-d'œuvre, qui serait trop élevé en France.

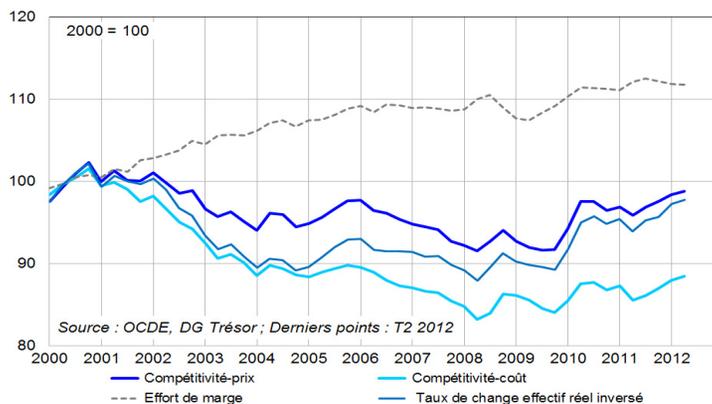
Pourtant, ces études ont montré que la situation était bien plus complexe, établissant que les coûts salariaux horaires en France n'étaient pas forcément les plus élevés dans tous les secteurs ni vis-à-vis de tous les pays.

D'autre part, les coûts salariaux ne représentent qu'une part de la compétitivité coût, les éléments de la compétitivité hors prix jouant un rôle également déterminant sur le niveau global de la compétitivité.

1.– Une évolution défavorable de la compétitivité-prix et coût compensée par un effort de marge important

Les évolutions de la compétitivité prix, compétitivité coût et compétitivité hors prix sont présentées ci-après.

COMPÉTITIVITÉ-PRIX, COMPÉTITIVITÉ-COÛT ET EFFORT DE MARGE EN FRANCE VIS-À-VIS DES PAYS DE L'OCDE



(1) En particulier, la mission d'information sur la compétitivité de l'économie française et le financement de la protection sociale, rapport n° 3929 du 9 novembre 2011.

Ce graphique montre deux phases distinctes dans l'évolution de la compétitivité :

– une phase de dégradation continue sur la période 2000-2008 : le taux de change effectif réel de la France vis-à-vis de ses partenaires commerciaux s'est apprécié de près de 12 %. Cette hausse s'explique par la forte appréciation de l'euro, non entièrement compensée par la moindre progression relative des prix à la consommation. Dans ce contexte, la compétitivité coût a reculé de 16 % sur cette période, tandis que la compétitivité prix a reculé de 7 %, la différence provenant d'un important effort de marge des entreprises exportatrices françaises ;

– une phase d'amélioration depuis 2008 : depuis cette date, le taux de change effectif réel de la France s'est déprécié de 8 %. Cette baisse est liée à la dépréciation de l'euro et une moindre progression relative des prix à la consommation en France. Grâce à ce contexte de change réel favorable, la compétitivité coût française a progressé de plus de 4 % depuis 2008. Mais elle reste à un niveau inférieur de 12 % à celui de 2000.

De même, la compétitivité prix s'est améliorée, avec une hausse de 6,5 % depuis 2008. Celle-ci reste encore inférieure de 3 % à son niveau de 2000.

Ainsi, la tendance observée depuis le début des années 2000 d'une évolution plus favorable de la compétitivité-prix par rapport à la compétitivité-coût a pour contrepartie une moindre progression des marges des entreprises françaises par rapport à celles de ses principaux partenaires commerciaux, en premier lieu l'Allemagne, où la hausse des marges a notamment permis d'investir davantage dans les facteurs hors-prix de la compétitivité.

2.– Le point sur l'évolution du coût du travail

En début d'année, l'INSEE a publié une étude présentant une comparaison entre les pays membres de l'Union européenne du coût de la main-d'oeuvre en 2008 et de ses évolutions depuis 1996 ⁽¹⁾.

Elle apporte les enseignements suivants :

* sur le niveau du coût horaire du travail en 2008

– dans l'industrie manufacturière comme dans les services marchands, la France fait partie des pays européens à coût élevé. Le coût horaire de la main-d'oeuvre était en 2008 de 33,20 euros dans l'industrie et de 32,10 euros dans les services, largement au-dessus de la moyenne de la zone euro (respectivement 27,80 euros et 25,70 euros) ;

(1) INSEE - Le coût de la main-d'oeuvre : comparaison européenne 1996-2008 - Emploi et salaires, édition 2012.

– par rapport à l’Allemagne, le coût dans l’industrie est le même (respectivement 33,16 et 33,37 euros) ;

– en revanche, des disparités importantes existent entre les secteurs : le coût français est supérieur de 26 % dans l’industrie alimentaire mais inférieur de 29 % dans la branche automobile ;

– le décalage de coût est marqué pour les services marchands : le coût horaire est de 32,10 euros en France contre 26,80 euros en Allemagne ;

– au final, sur l’ensemble de l’industrie et les services marchands, le coût horaire du travail est plus élevé en France (32,20 euros) qu’en Allemagne (29,30 euros).

* sur l’évolution du coût horaire sur la période 1996-2008

– si les écarts relatifs entre les pays de l’Union européenne à 15 sont restés stables, l’Allemagne fait figure d’exception dans la mesure où c’est le pays pour lequel le coût horaire en euros courants a crû le moins vite entre 1996 et 2008 (+ 1,9 %), tous secteurs confondus ;

– en France, le coût horaire a crû en euros courants à un rythme annuel de 3,4 % dans l’industrie sur la période considérée, dans la médiane des pays de l’ex-UE à 15 (= 3,2 % dans les services marchands).

* sur le coût salarial unitaire ⁽¹⁾

– dans ce domaine, les performances françaises et allemandes dans l’industrie manufacturière sont comparables, avec une même tendance à la réduction, et des rythmes de baisse annuels moyens respectifs de –0,5 % et de –0,7 % qui témoignent au passage des savoir-faire et de la productivité de la main-d’œuvre dans notre pays.

En résumé, les coûts salariaux horaires dans l’industrie sont comparables en France et en Allemagne. La différence de compétitivité provient du coût des services, plus élevés en France qu’en Allemagne. Mais dans le secteur automobile, l’avantage va plutôt nettement à la France, sans pour autant lui profiter sur le plan des performances à l’exportation. Preuve que le niveau des coûts salariaux ne suffisent pas à expliquer à eux seuls les résultats des entreprises sur les marchés extérieurs et que la compétitivité hors prix (image de la marque, marketing, design...) est un facteur également très important.

Or, selon l’analyse de la Commission européenne, la « *détérioration* [des parts de marché de la France] *est due principalement à la compétitivité hors prix* ».

(1) *Égal au ratio entre le coût total de la main d’œuvre et la production en volume, il mesure le coût moyen de la main d’œuvre par unité produite.*

3.– L'évolution de la compétitivité hors prix

La compétitivité hors prix (ou compétitivité hors coût) se définit de façon résiduelle, par l'ensemble des facteurs autres que les différences de niveaux de prix ou de coût : adaptation à la demande, qualité réelle ou perçue des produits, service après-vente, image de marque, délais de livraison, etc.

Dans le contexte de concurrence exacerbée qui caractérise désormais le commerce mondial, elle devient un élément de différenciation de plus en plus important. Elle permet en particulier de se démarquer par rapport à l'offre des pays émergents, et à l'Allemagne de gagner des parts de marché.

Comme vu précédemment, les entreprises françaises ont comblé l'écart de compétitivité coût, notamment vis-à-vis de l'Allemagne, en adaptant leurs prix et en réduisant leurs marges bénéficiaires. Ce rattrapage s'est fait au détriment de leur aptitude à investir dans la R&D, et dès lors, à améliorer la qualité de leurs produits, réduisant par là même leur capacité à monter en gamme.

Les critères hors prix sont notamment déterminés par l'effort d'investissement matériel (augmentation et amélioration des capacités de production) et immatériel (formation, design, marketing). Ce sont sur ces composantes de la compétitivité hors prix que des mesures devraient être prochainement annoncées : un séminaire gouvernemental regroupant 18 ministres s'est réuni sur ce sujet le 22 octobre dernier.

Au déficit global de compétitivité, s'ajoute un ensemble de faiblesses structurelles de l'appareil exportateur français, qui expliquent également la moindre performance relative à l'export de la France par rapport à l'Allemagne.

D.– DES FAIBLESSES STRUCTURELLES DEPUIS LONGTEMPS IDENTIFIÉES

1.– Les défauts du tissu des entreprises exportatrices françaises

a) Un nombre trop faible d'entreprises exportatrices

Si on exclut un sursaut en 2010, le nombre des entreprises exportatrices n'a cessé de diminuer depuis 2000, passant de 131 000 à 117 170 en 2011 (118 600 en 2010). En comparaison, on en compte 200 000 en Italie et 400 000 en Allemagne.

En 2011, sont recensées en France environ 3,9 millions d'entreprises, parmi lesquelles 36 500 PME (dont l'effectif est inférieur à deux cent cinquante salariés) et près de 250 entreprises de taille mondiale (dont les effectifs sont supérieurs à cinq mille salariés).

Entre ces deux ensembles, figurent 4 700 entreprises de taille intermédiaire (ETI) ⁽¹⁾, soit deux fois moins qu'en Allemagne (environ 10 000). Or un consensus général ⁽²⁾ se dégage pour déplorer l'absence d'un tel réseau d'entreprises qui constituerait un solide tissu d'opérateurs réguliers. En effet, les PME sont freinées dans leur développement à l'international par leur taille, qui limite leur propension à exporter vers les zones lointaines, et leur capacité d'innovation, notamment face à leurs homologues allemandes, qui ont gagné au cours des dernières années des parts de marché sur les créneaux des produits à haute valeur technologique ⁽³⁾.

b) Des PME françaises qui peinent à croître

Autre faiblesse relevée, les PME françaises ont une moindre capacité de croissance que leurs homologues allemandes par exemple : ainsi, au bout de cinq ou sept ans d'existence, elles comptent le même nombre d'emplois que lors de leur création.

Et lorsqu'elles parviennent à croître, elles disparaissent prématurément en se faisant absorber par de grands groupes. Or cette absorption, loin de concourir à améliorer leurs performances à l'international, tend plutôt à les fragiliser sur ce point en leur faisant perdre de leur agilité ou sous l'effet d'un changement de l'équipe dirigeante ⁽⁴⁾.

c) Une hyper concentration des exportations sur quelques entreprises industrielles

Le tableau ci-après détaille le nombre d'entreprises exportatrices et les montants échangés en fonction de la taille de l'entreprise.

RÉPARTITION DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES PAR TAILLE EN 2011

Taille (effectifs salariés)	Nombre d'entreprises exportatrices	En % du total	Montants exportés en 2011 (en millions d'euros)	En % du total
Moins de 20 salariés	85 144	73 %	94 369	22 %
De 20 à 250 salariés	25 886	22 %	91 998	22 %
Plus de 250 salariés	3 443	3 %	236 496	56 %
Taille non renseignée	2 697	2 %	2 561	1 %
TOTAL	117 170	100 %	425 424	100 %

Source : Douanes françaises.

(1) Entreprises dont les effectifs sont compris entre 250 et 3 000 salariés, catégorie officialisée par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie.

(2) « Mittelstand : Notre chaînon manquant », rapport du Conseil d'analyse économique franco-allemand, Christian Stoffaes, 2008.

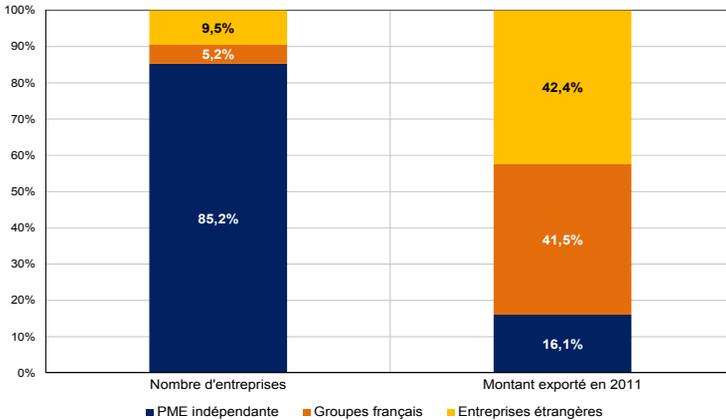
(3) Cancé R (2009), « L'appareil exportateur français : une réalité plurielle », Trésor Éco n°54.

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

Il montre qu'en termes de taille, la quasi-totalité des entreprises exportatrices sont des PME (95 % d'entre elles ont moins de 250 salariés, 73 % sont même des TPE de moins de 20 salariés).

Pourtant, le tissu global de PME n'est pas assez porté vers l'exportation : les PME exportatrices sont à 85 % des PME indépendantes mais leur part dans le chiffre d'affaires à l'export n'est que de 16 % (cf. graphique suivant).

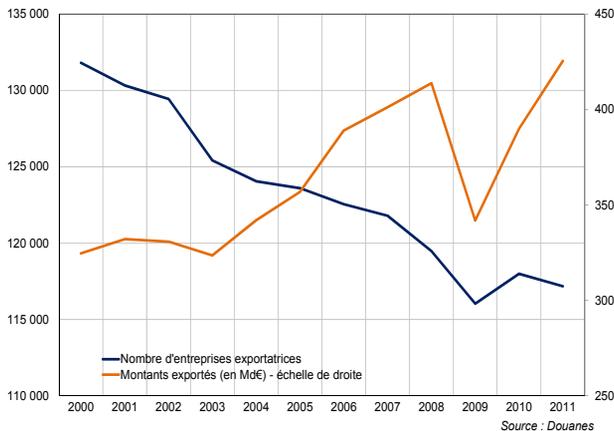
STRUCTURE PAR TYPE D'ENTREPRISE DE L'APPAREIL EXPORTATEUR FRANÇAIS EN 2011



Source : Douanes, Insee, Calculs DG Trésor

On observe enfin deux évolutions contradictoires (graphique ci-après) : tandis que le nombre d'entreprises exportatrices diminue, le montant des exportations continue de progresser.

ÉVOLUTION DU NOMBRE D'ENTREPRISES EXPORTATRICES ET DES MONTANTS EXPORTÉS DEPUIS 2000



Source : Douanes

Cette absence de corrélation entre le nombre d'entreprises exportatrices et le volume des exportations réalisé est précisément liée à la forte concentration de l'appareil exportateur français évoquée précédemment : l'essentiel des exportations étant le fait d'un petit nombre d'entreprises, la disparition des plus fragiles n'a (semble-t-il) pas d'incidence sur les montants exportés. Une analyse confortée par le fait que la contribution des entreprises arrêtant d'exporter est faible dans le montant total exporté.

En 2011, ce processus se poursuit. Avec des exportations en progression de 8 % en 2011 et un nombre d'opérateurs en baisse de 0,2 %, les échanges se concentrent sur un nombre plus faible d'entreprises : les 1 000 premiers exportateurs ont représenté 71,2 % du volume total des exportations, contre 67,9 % en 2010.

Il s'ensuit que la rotation importante des opérateurs du commerce extérieur impacte au final peu les montants exportés, la dynamique à l'exportation étant essentiellement portée par les entreprises régulières ⁽¹⁾.

En conclusion, pour être efficace, l'expansion du réseau des entreprises exportatrices doit s'orienter vers des entreprises ayant la masse critique nécessaire et capables de se maintenir durablement sur les marchés extérieurs.

d) Un déficit en innovation

Les pertes de parts de marché à l'exportation confirment le fait que les entreprises françaises n'innovent pas assez.

En effet, ces dix dernières années, la concurrence des pays émergents contraint l'Europe à orienter son économie vers des secteurs de haut niveau technologique. L'exemple de l'Allemagne, qui jouit d'une meilleure santé industrielle que la France, notamment grâce à son positionnement sur les secteurs haut de gamme de forte valeur ajoutée et à une pratique d'innovation constante de ses entreprises, tend à valider cette stratégie.

La stratégie Europe 2020 a défini le cadre des politiques européennes de 2010 à 2020 : elle a fixé comme objectif à l'Union européenne d'investir à l'horizon 2020 3 % de son produit intérieur brut ⁽²⁾ dans la recherche et le développement, les deux tiers devant être financés par le secteur privé.

Avec un peu plus de 2,2 % du PIB en 2010 et 40 brevets déposés par million d'habitant, les dépenses de R&D de la France restent en retrait par rapport à cet objectif global, mais également vis-à-vis de l'effort consenti par l'Allemagne (2,8 % du PIB et 70 brevets), des États-Unis (2,8 %) et de quelques champions comme le Japon, la Finlande, la Suède et le Danemark, tous au-dessus de 3 %.

(1) *Études et éclairages*, n° 5, mai 2009, Une dynamique à l'exportation impulsée par les entreprises régulières.

(2) *Cet objectif était déjà celui visé par la stratégie de Lisbonne pour les années 2000-2010.*

La faiblesse de l'Europe en recherche et développement provient surtout du secteur privé : selon l'OCDE et sur les dix dernières années, l'Allemagne se situe dans le groupe des États dont les entreprises financent plus des deux tiers de la recherche avec les États-Unis, la Suisse, la Corée du Sud et le Japon, alors qu'en France cette part varie entre 50 et 55 % ⁽¹⁾.

De plus, de nombreuses études confirment que ce sont les entreprises qui innovent qui exportent le plus ⁽²⁾ : les données récapitulées dans le tableau ci-après montrent que la majorité (60 %) des entreprises se déclarant innovantes (42 %) sont exportatrices.

CHIFFRES-CLÉS SUR LES ENTREPRISES SE DÉCLARANT INNOVANTES ET EXPORTATRICES EN 2008

	Ensemble	Exportatrices	Non exportatrices
Ensemble	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Innovantes	42,2 %	60,4 %	35,5 %
Non innovantes	57,8 %	39,6 %	64,5 %
<i>Moins de 20 salariés</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Innovantes	35,3 %	52,4 %	31,2 %
Non innovantes	64,7 %	47,6 %	68,8 %
<i>20 à 249 salariés</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Innovantes	47,7 %	62,9 %	40,1 %
Non innovantes	52,3 %	37,1 %	59,9 %
<i>250 salariés ou plus</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>	<i>100,0 %</i>
Innovantes	75,3 %	85,1 %	62,9 %
Non innovantes	24,7 %	14,9 %	37,1 %

Source : INSEE.

2.– Une spécialisation géographique des exportations

Le commerce extérieur français se caractérise par une forte proportion d'échanges internes à l'Union européenne. Compte tenu de la faiblesse de la croissance dans cette zone et des difficultés liées à la crise, cette prépondérance des échanges au sein de la zone euro représente un désavantage important.

a) Des échanges essentiellement orientés vers les pays de l'Union européenne

En 2011, près de 61 % des échanges (exportations et importations) de la France ont été réalisés vers les pays membres de l'Union européenne, contre 7 % en direction des BRIC. Bien qu'en progression, la part des exportations destinée aux BRIC reste inférieure à celle des autres principaux exportateurs de la zone euro (l'Allemagne y réalise 12 % de ses échanges).

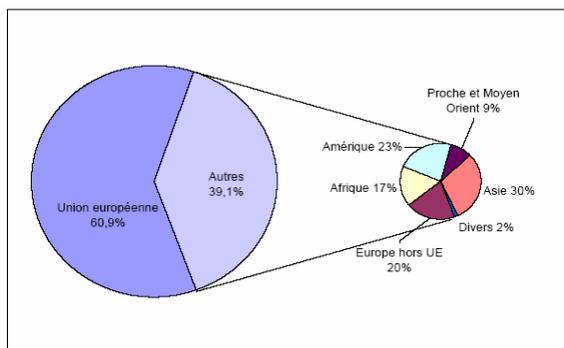
(1) En 2007, le ratio « Dépense intérieure de R&D/PIB (DIRD) des seules entreprises (DIRDE) représentait 52 % du total de la DIRD en France et 68 % en Allemagne.

(2) Les entreprises se déclarant innovantes sont plus performantes à l'exportation, *Études et éclairages*, octobre 2011, n° 26.

Au sein de l'Europe, les principaux partenaires commerciaux de la France sont l'Allemagne (16 % des exportations et 17,5 % des importations), l'Italie (8 % et 7,7 %), la Belgique (7,4 % et 8 %) l'Espagne (7,1 % et 6,3 %) et le Royaume-Uni (6,6 % et 4,4 %).

RÉPARTITION PAR ZONES GÉOGRAPHIQUES

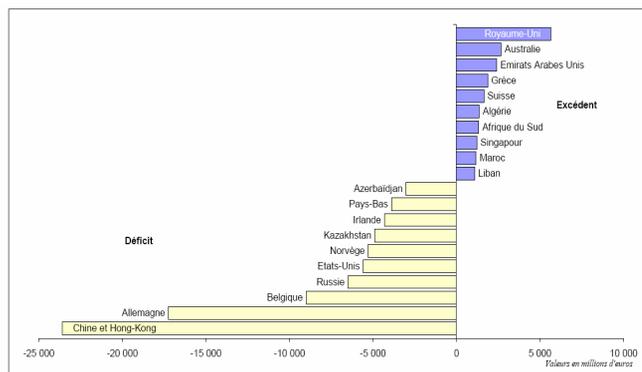
(Septembre 2011 - Août 2012)



b) L'analyse des soldes par pays

Le solde des échanges par pays est présenté dans le graphique suivant :

LES PRINCIPAUX DÉFICITS ET EXCÉDENTS (SEPTEMBRE 2011 - AOÛT 2012)



Source : Douanes.

La France enregistre son plus gros déficit bilatéral avec la Chine, principal fournisseur mondial de biens de consommation (électronique, habillement, jouets, etc.) : 27 milliards d'euros en 2011, la moitié du déficit de 51 milliards d'euros.

Viennent ensuite l'Allemagne avec un déficit de 17 milliards d'euros puis la Belgique (9 milliards d'euros).

Depuis la crise, la baisse de la demande intérieure espagnole et donc des importations fait apparaître un déficit assez important vis-à-vis de l'Espagne, alors que ce pays apportait un des principaux excédents commerciaux français.

Le Royaume-Uni continue d'apporter à la balance commerciale française son excédent le plus important et le plus stable.

III.- LA STRATÉGIE POUR REDRESSER LA BALANCE COMMERCIALE

Le Gouvernement a pris l'engagement de ramener la balance commerciale, hors énergie, à l'équilibre d'ici la fin du quinquennat.

Pour y parvenir, sa stratégie est déclinée en deux volets : un volet offensif, qui consiste dans la réorganisation territoriale du dispositif national de soutien à l'exportation, et la création d'un nouvel organisme de financement, la Banque publique d'investissement ; un volet défensif, qui repose sur la détermination de la France de faire avancer les négociations au niveau international, dans le sens d'une politique commerciale plus juste et moins naïve de sa part, à l'égard de ses concurrents mondiaux.

A.- RÉORGANISER LE DISPOSITIF NATIONAL DE SOUTIEN À L'EXPORT

À l'exception des entreprises innovantes pour lesquelles la conquête de marchés extérieurs est une démarche naturelle, les entreprises françaises ne sont pas spontanément tournées vers l'export. Il s'agit là d'un aspect culturel qui représente un frein important pour le développement de nos entreprises à l'international, qui ne relève pas des seuls dispositifs organisationnels ou budgétaires mais d'une politique transversale touchant à la culture, à l'éducation...

C'est la raison pour laquelle il est important que, sous l'impulsion du Gouvernement, soit organisé, de façon claire et efficace, sur le territoire national, le réseau de soutien aux entreprises souhaitant exporter. Le Gouvernement a décidé de confier cette mission à la région.

1.- La région devient le chef de file du développement à l'export

a) Le partenariat État régions

Durant sa campagne, le Président de la République a mis en avant le rôle déterminant des collectivités territoriales dans le développement économique du pays et annoncé son renforcement avec un acte III de la décentralisation.

Le 12 septembre dernier, au cours d'une conférence État régions, il a confirmé cet engagement en donnant à la région le rôle de « pilote de l'export ». Avec le soutien de l'État, celle-ci se trouve désormais placée en première ligne pour contribuer à remplir l'objectif de rééquilibrer le commerce extérieur.

Cette décision est actée dans un accord de partenariat État région signé le 18 septembre, qui prévoit :

– la mise en place par les régions, d’ici le 31 mars 2013, de plans régionaux pour l’internationalisation des entreprises. Ceux-ci devront s’intégrer aux schémas régionaux de développement économique et d’innovation déjà existants, et organiseront sur leur territoire le dispositif d’appui à l’export, en associant l’ensemble des acteurs concernés (Banque publique d’investissement incluant le réseau régional d’UBIFRANCE, chambres de commerce et d’industrie, pôles de compétitivité). Il convient de souligner ici que certaines régions, comme celle des Pays de la Loire, ont déjà intégré dans leurs schémas de développement économique un volet export complet. Il s’agit donc de généraliser une démarche déjà existante et de créer ainsi un effet de rattrapage pour les régions les moins bien organisées ;

– des engagements chiffrés : les régions s’engagent à faire progresser de 10 000 le nombre de PME et ETI exportatrices supplémentaires en trois ans, en se focalisant sur les entreprises innovantes. Cet objectif quantitatif est assorti de deux conditions qualitatives très importantes : l’implantation à l’international doit être durable et elle doit être associée à un accroissement du chiffre d’affaires réalisé à l’export ;

– des moyens partagés : les régions pourront s’appuyer sur le volet international de la Banque publique d’investissement (*cf. infra*) ;

– des actions tournées vers l’étranger : il leur est en effet demandé de développer des complémentarités entre leurs bureaux implantés à l’étranger et ceux des différents réseaux existants, tels celui des CCI françaises à l’étranger, des conseillers du commerce extérieur et bien sûr, d’UBIFRANCE. Ce rôle accru des régions aura par ailleurs pour conséquence un renforcement de leur représentation dans la gouvernance d’UBIFRANCE, avec la nomination prochaine d’un nouveau représentant à son conseil d’administration.

b) Les régions et leurs performances à l’international

De fait, il existe de fortes disparités régionales en matière de commerce international, qu’il s’agisse de l’ouverture aux échanges ou du degré de spécialisation, comme le met en évidence le tableau suivant ⁽¹⁾.

(1) Fortes disparités régionales en matière de spécialisation et de performances à l’exportation, *Études et éclairages*, octobre 2010, n° 17.

ÉVOLUTION DES ÉCHANGES DES DIX PREMIÈRES RÉGIONS EXPORTATRICES EN 2008

	PIB 2008	Taux d'ouverture 2008	Taux d'exportation 2008	Croissance	
				Exportations	Importations
	Structure	(Exp.+Imp.)/2/PIB	Exp./PIB	2000-2008	2000-2008
TOTAL FRANCE	100,0 %	23,3 %	21,5 %	26,3 %	40,6 %
Île-de-France	28,9 %	16,8 %	11,5 %	4,0 %	14,7 %
Rhône-Alpes	9,8 %	23,3 %	24,9 %	25,8 %	29,4 %
Midi-Pyrénées	4,1 %	35,3 %	42,3 %	74,5 %	90,8 %
Nord	5,2 %	36,3 %	34,2 %	21,0 %	40,5 %
Alsace	2,7 %	53,9 %	53,9 %	38,5 %	47,6 %
Haute-Normandie	2,7 %	62,2 %	54,3 %	40,2 %	87,1 %
Provence-Alpes-Côte d'Azur	7,4 %	18,0 %	13,9 %	37,6 %	71,8 %
Lorraine	3,0 %	30,8 %	33,9 %	11,6 %	14,7 %
Centre	3,5 %	23,2 %	24,0 %	11,7 %	6,4 %
Pays de la Loire	5,1 %	20,4 %	18,3 %	14,5 %	20,6 %

Source : Douanes – Données CAF/FAB brutes.

Les taux d'ouverture ⁽¹⁾, de même que la dynamique des échanges, varient d'une région à l'autre. Les régions portuaires et frontalières sont souvent plus ouvertes (Haute-Normandie, Alsace). Au contraire, les régions du Centre et des Pays de la Loire, plus enclavées, sont moins ouvertes sur l'extérieur. C'est également le cas de l'Île-de-France et de Provence-Alpes-Côte d'Azur, leur économie étant davantage tournée vers les services que la moyenne nationale.

Le degré et la nature de la spécialisation du commerce extérieur des régions sont très variables. Parmi les régions très spécialisées, certaines présentent un fort taux d'ouverture, comme Midi-Pyrénées (70 % des ventes aéronautiques françaises).

Mais plus que l'intensité de la spécialisation, c'est surtout sa nature qui semble être le facteur déterminant du dynamisme des exportations. La région Midi-Pyrénées (+ 7 % en croissance moyenne annuelle depuis 2000) bénéficie ainsi de sa spécialisation dans l'aéronautique, un secteur de pointe où la progression des exportations est relativement vive au cours de ces dernières années. De leur côté, les régions Champagne et Poitou-Charentes sont portées par l'essor des ventes de boissons alcoolisées.

En revanche, dans le secteur automobile, les performances à l'exportation sont variables selon les régions. Par ailleurs, certaines régions très diversifiées connaissent une forte progression de leurs exportations (Haute-Normandie).

Cette diversité de situation se trouve également très marquée en matière de stratégie et de moyens mis au service d'objectifs de commerce extérieur.

(1) Définis comme le montant des échanges rapporté au PIB.

- Ainsi, certaines régions ont fait le choix de mutualiser la gestion de leurs ressources à d'autres organismes, qu'ils soient étatiques (UBIFRANCE, COFACE, OSÉO), consulaires (chambres de commerce et d'industrie) ou même privés (sociétés d'accompagnement à l'international, CCI françaises à l'étranger).

– Par exemple, en Pays de la Loire, le conseil régional a décidé de travailler en collaboration étroite avec la chambre de commerce et d'industrie de région. Ensemble, ils travaillent à l'élaboration de conventions *ad hoc*, pour aboutir à une co-production dans la mise en œuvre des dispositifs de soutien, qu'il s'agisse de la promotion des VIE, de l'appui opérationnel à certaines filières ou de l'accompagnement de projets individuels ou collectifs d'entreprises.

Cette collaboration s'avère fructueuse puisqu'une enquête, réalisée en 2011 auprès de 504 entreprises accompagnées (dont 145 nouveaux exportateurs), de 2005 à 2010, par CCI International Pays de la Loire, a montré que :

- 53 % d'entre elles ont vu augmenter leur chiffre d'affaires à l'export,
- 200 de ces entreprises ont embauché au moins un salarié export,
- 300 emplois « export » ont été créés, essentiellement dans la région.

Une réussite récemment saluée par la ministre du Commerce extérieur, à l'occasion d'un déplacement à Nantes le 8 octobre dernier : *« La région Pays de la Loire est exemplaire de la chaîne de l'export que je souhaite forger dans les territoires. Elle coordonne le développement international des entreprises et travaille main dans la main avec les autres acteurs de l'export. Je veux aboutir à une organisation territoriale où chacun joue un rôle clair en fonction de ses compétences propres. Il faut créer des synergies efficaces pour mieux repérer et accompagner les entreprises susceptibles de se développer à l'export. Ce qui se joue à l'échelle des régions est primordial pour résorber le déficit de notre balance commerciale. »*

– La région Alsace a, quant à elle, signé une convention annuelle bilatérale avec la chambre de commerce et d'industrie de région. Celle-ci fixe les modalités, les financements, les objectifs et les outils d'évaluation de ce partenariat : pour 2011, 230 participations d'entreprises aux actions collectives du programme régional export, la détection de 100 primo exportateurs, et l'accompagnement individuel de 50 entreprises à fort potentiel constituent la feuille de route à mettre en œuvre.

- D'autres régions ont opté pour une organisation différente, avec la mise en place d'une structure spécialement dédiée au suivi des activités réalisées à l'export par les entreprises situées sur leur territoire.

– C’est le cas pour la région Nord-Pas-de-Calais, avec Nord France Invest. Cette agence développe une double activité : elle aide à l’export les entreprises et cherche à attirer les investisseurs étrangers dans la région. Elle compte une vingtaine de collaborateurs pour un budget de deux millions d’euros. Disposant d’une seule représentation à l’étranger, à Bruxelles, elle s’appuie sur ses partenaires, sur UBIFRANCE ou les chambres de commerce et d’industrie françaises à l’étranger, en fonction des compétences de chacun.

– Autre exemple, celui de la région Rhône-Alpes. Deuxième région exportatrice de France, elle s’est dotée en 1987 d’une agence dédiée à l’internationalisation des entreprises de son territoire, Erai (Entreprise Rhône-Alpes International). Celle-ci, également chargée d’attirer les investisseurs étrangers sur le territoire, a accompagné depuis sa création 5 000 entreprises à l’international, dont 711 pour la seule année 2011. Dotée d’un budget de 15 millions d’euros, dont la part de subventions du conseil régional a été réduite de 80 à 40 % en 5 ans (7 millions), elle s’appuie sur un effectif de 150 personnes, dont 50 au siège et le reste dans ses 28 implantations réparties dans 21 pays. Depuis sa création, elle a fortement développé son périmètre d’action et joue désormais un rôle équivalent à celui d’UBIFRANCE au niveau national.

En conclusion, la décision de donner aux régions le rôle de chef de file à l’export leur donne toute latitude pour organiser au mieux la coordination et l’animation du réseau de soutien à l’export sur leur territoire. Le Gouvernement n’impose, à raison, aucun modèle d’organisation prédéfini, chaque région étant légitime à agir en fonction du tissu économique et relationnel entre les différents acteurs.

Dans ce contexte, elles pourront, notamment, proposer à leurs partenaires locaux de revoir le cadre national de la Charte nationale de l’exportation signée en 2011 ainsi que ses déclinaisons régionales.

c) L’état de mise en œuvre de la Charte nationale pour l’exportation

Le 12 juillet 2011, l’État, l’Association des régions de France (ARF), UBIFRANCE, la COFACE, OSÉO, l’Association des chambres françaises de commerce et d’industrie (ACFCI), l’Union des chambres de commerce et d’industrie françaises à l’étranger (UCCIFE) et le Comité national des conseillers du commerce extérieur de la France (CNCCEF) ont signé une Charte nationale de l’exportation.

Celle-ci partait du constat du défaut de coordination au niveau local entre les différentes parties prenantes au dispositif de soutien à l’export, alors même qu’une série de conventions avaient déjà été signées en 2008. Elle répondait également à une critique de la Cour des comptes dans son rapport public annuel 2011 ⁽¹⁾, qui estimait que l’action des régions n’était pas suffisamment intégrée à des autres acteurs de « l’Équipe de France de l’export ».

(1) Rapport public annuel 2011, « Le soutien public aux entreprises exportatrices », pages 251 à 278.

Aussi, destinée à améliorer la lisibilité du dispositif de soutien auprès des entreprises, cette charte était articulée autour de trois objectifs : la mise en place en région d'un guichet unique de l'export, la spécialisation des acteurs en fonction de leurs compétences, et la définition d'objectifs chiffrés et communs. Ces derniers, quantitatifs et qualitatifs, devaient permettre de mesurer l'accroissement des courants d'affaires à l'export. Les chambres de commerce et d'industrie avaient pour mission de sensibiliser 20 000 PME et ETI chaque année et parmi elles, 3 000 primo exportatrices et 2 000 PME et ETI à fort potentiel ; UBIFRANCE, pour sa part, devait accompagner sur 3 ans 17 000 PME et ETI.

Ces objectifs nationaux devaient être déclinés au niveau local à travers la signature de conventions régionales de l'export. Au total, à ce jour :

– 18 conventions régionales ont été signées (Alsace, Aquitaine, Auvergne, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Franche-Comté, Guyane, Île-de-France, Lorraine, Midi-Pyrénées, Nord-Pas-de-Calais, Haute-Normandie, Picardie, Poitou-Charentes, Provence-Alpes-Côte d'Azur, Réunion, et Rhône-Alpes), quatre autres devaient l'être à l'automne 2012 (Corse, Basse-Normandie, Limousin et Pays de la Loire) et quatre restent en cours de négociation (Bretagne, Guadeloupe, Languedoc-Roussillon et Martinique) ;

– on dénombre aujourd'hui 12 guichets uniques (Alsace, Auvergne, Bourgogne, Centre, Champagne-Ardenne, Corse, Franche-Comté, Île-de-France, Lorraine, Nord-Pas-de-Calais, Poitou-Charentes, et Rhône-Alpes)⁽¹⁾.

Les premiers bilans quantitatifs sont conformes aux objectifs dans les régions où les premières conventions ont été signées. Au premier semestre 2012 :

– en Auvergne, 221 PME ont été sensibilisées, par rapport à un objectif de 300 par an, dont 17 primo-exportateurs (objectif : 35 par an) et 45 PME à fort potentiel (objectif : 25 par an) ;

– en Nord-Pas-de-Calais, 613 entreprises ont été sensibilisées (objectif : 1 000 par an), dont 79 primo-exportateurs (objectif : 130 par an) et 73 PME à fort potentiel (objectif : 120 par an).

Il convient de souligner ici l'attention particulière que portaient déjà certaines régions au suivi d'objectifs qualitatifs au travers de leurs chartes respectives, avant la mise en œuvre de cette Charte nationale. C'est le cas des régions Nord-Pas-de-Calais et Pays de la Loire, soucieuses dès le départ de donner la priorité à des objectifs qualitatifs plutôt que quantitatifs, et soutenues dans cette démarche par CCI International.

(1) Ils sont consultables sur le portail Internet : commerce-exterieur.gouv.fr.

2.– La création de la Banque publique d'investissement

a) L'insertion d'un nouvel acteur dans le dispositif de soutien

La création de la Banque publique d'investissement (BPI) représente un volet très important de la réforme de l'organisation du dispositif national de soutien à l'internationalisation des entreprises.

Son objectif principal est de simplifier et de rationaliser le soutien public au financement des entreprises en France.

La ministre du Commerce extérieur a soutenu l'idée d'intégrer un volet international dès sa création, alors qu'il n'était pas initialement prévu dans le projet élaboré à partir du rapport de M. Bruno Parent, inspecteur général des finances.

Désormais, les rôles se répartissent de la manière suivante : à la région revient le rôle de détecter et sélectionner les entreprises étant les plus en capacité d'exporter durablement ; la BPI intervient en relais pour proposer à ces entreprises à la fois une prestation de conseil et une offre de produits financiers adaptés.

Ainsi :

– les centres régionaux de la BPI seront le point d'entrée unique ⁽¹⁾ des entreprises ayant des besoins de financement en matière de prêts, de garantie, et de produits spécifiques d'accompagnement à l'export, distribués jusqu'à présent par OSÉO, UBIFRANCE et la COFACE ;

– ils représenteront également une plateforme d'accueil bien identifiée pour les entreprises ayant besoin de conseils. Des équipes de « développeur de l'international » seront constituées avec des agents d'UBIFRANCE, mis à disposition. Pourront également remplir ce rôle des agents de la Direction générale du Trésor, des agents des DIRECCTE ⁽²⁾ et des agents des Douanes ;

– les relations sur le territoire entre les différents acteurs et la BPI seront établies par les plans régionaux d'internationalisation. Ils se traduiront notamment par la conclusion d'accords de partenariats privilégiés, qui prévoiront par exemple le renvoi des entreprises détectées par les guichets régionaux de la BPI vers UBIFRANCE et la COFACE.

La Banque publique d'investissement devient donc un acteur majeur dans la nouvelle organisation du dispositif de soutien aux entreprises exportatrices.

(1) L'appellation « comptoir unifié » à pendant un temps été pressenti pour désigner ce guichet unique.

(2) Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi.

À ce stade, la Rapporteuse spéciale souhaite faire deux observations :

– la première porte sur l’organisation des structures. Un moment évoquée, l’idée d’intégrer UBIFRANCE à la Banque publique d’investissement n’a finalement pas été suivie, la ministre du Commerce extérieur refusant de s’engager dans un scénario de « mécano » administratif. Une méthode à laquelle la Rapporteuse spéciale adhère entièrement, car elle estime qu’il est important que les spécificités de chaque entité, UBIFRANCE (pour le volet conseil) et COFACE (pour le volet offre de produits financiers), soient bien conservées, dans un souci de reconnaissance du travail déjà accompli et d’efficacité globale ;

– la seconde porte sur l’articulation des actions entre les différents acteurs. La création de la Banque publique d’investissement fait, d’une part, fortement évoluer les missions d’UBIFRANCE. Elle impacte, d’autre part, les actions des autres opérateurs existants déjà sur le territoire (chambres de commerce et d’industrie, fédérations professionnelles, organismes privés de soutien...). L’enjeu des plans régionaux d’internationalisation est donc de trouver l’articulation optimale entre les actions des différents opérateurs qui permettra d’utiliser au mieux les compétences de chacun et de développer les synergies nécessaires.

b) L’évolution envisagée de l’offre de produits financiers à l’export

Par ailleurs, le Gouvernement a décidé de faire évoluer l’offre des produits financiers à l’export, pour la rendre plus concurrentielle, vis-à-vis notamment de notre principal partenaire et concurrent qu’est l’Allemagne. Sur ce thème, une réflexion est actuellement en cours et les mesures devraient être présentées à l’occasion de l’examen du futur projet de loi de finances rectificative pour 2012.

À plus long terme, l’objectif est de créer un nouveau mécanisme de prêteur direct public, tel qu’il existe en Allemagne, en Italie, en Finlande ou en Suède. Il permettra d’abaisser le coût du crédit pour les entreprises souhaitant exporter.

3.– L’évolution des missions d’UBIFRANCE

a) 2012 marque la fin 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 Révision générale des politiques publiques (RGPP), l’organisation du dispositif de soutien aux entreprises exportatrices a été profondément réformée.

La mesure phare a consisté à transférer à l’Agence française pour le développement international des entreprises – UBIFRANCE – les missions d’appui commercial réalisées jusqu’alors par les services économiques (SE) de la Direction générale du Trésor.

L'objectif était de mettre en place deux réseaux économiques distincts aux compétences clairement établies : le réseau des services économiques chargés des missions régaliennes (suivi de la situation économique et financière des pays, relations avec les autorités locales, appui aux grands contrats, négociations multilatérales...), et le réseau d'UBIFRANCE, proposant une large gamme de produits et de prestations aux PME et ETI françaises souhaitant se développer sur les marchés extérieurs.

L'année 2012 est une étape importante de ce processus puisqu'elle marque l'achèvement du mouvement de dévolution des personnels qui s'est effectué conformément au calendrier prévisionnel en trois vagues successives :

CALENDRIER DE DÉVOLUTION

– 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 (représentant 312 agents) concernant 23 bureaux situés dans les 16 derniers pays.

D'autre part, sur les deux années 2011 et 2012, une extension du champ d'action d'UBIFRANCE a été réalisée avec la création de 19 nouvelles implantations :

– depuis le 1^{er} janvier 2011, des représentations d'UBIFRANCE sont opérationnelles en Argentine et au Chili (10 agents) ;

– au 1^{er} janvier 2012, 17 autres pays à fort potentiel sont 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).

Au terme de cette réforme, UBIFRANCE est devenue l'interlocuteur des PME et ETI dans le monde, via un réseau en propre de 75 bureaux dans 56 pays, un dispositif de couverture régionale à l'étranger, et des délégations de service public dans six pays. Plus des deux tiers des collaborateurs de l'agence exercent leurs fonctions à l'étranger, offrant ainsi aux entreprises françaises une force dédiée d'assistance à la vente et au développement international.

Le transfert des moyens se traduit logiquement par une hausse des crédits inscrits au budget de l'agence.

b) La réforme s'est faite avec un budget maîtrisé

L'évolution des moyens alloués à UBIFRANCE entre 2009 et 2013 est présentée dans le tableau suivant.

**ÉVOLUTION DU BUDGET D'UBIFRANCE ENTRE 2009 ET 2013
(CRÉDITS INSCRITS À L'ACTION 7 DU PROGRAMME 134 DE LA MISSION ÉCONOMIE)**

(en milliers d'euros)

	2009		2010		2011		2012		2013	
	AE	CP	AE	CP	AE	CP	AE	CP	AE	CP
Subvention pour charges de service public	53 817	53 817	71 138	70 432	77 151	77 151	75 798	75 798	81 600	81 600
Crédits d'intervention	18 278	18 278	19 948	19 946	25 070	25 070	22 973	22 973	22 400	22 400
TOTAL	72 095	72 095	91 086	90 378	102 221	102 221	98 770	98 770	104 000	104 000

Évolution des crédits de personnel	2009	2010	2011	2012	2013
Crédits de personnel cpte	54 679	70 723	80 869	83 528	86 660
Emplois sous plafond	1 067	1 388	1 383	1 418	1 393

* budget en cours de préparation

Source : UBIFRANCE

La dotation versée à UBIFRANCE se compose d'une subvention pour charges de service public (CSCP) et de crédits d'intervention pour un montant total de 104 millions d'euros autorisations d'engagement et en crédits de paiement pour 2013.

La CSCP s'élève à 81,6 millions d'euros et est en progression de 6 millions d'euros par rapport à 2012. Cette augmentation résulte notamment de la prise en compte de la sous-dotation de 1,6 million d'euros, signalée à plusieurs reprises par l'agence depuis 2009, lors des transferts de personnel réalisés lors de la dévolution. Les crédits d'intervention s'élèvent à 22,4 millions d'euros en 2013 après 22,9 millions d'euros en 2012.

UBIFRANCE fait partie des exceptions auxquelles la règle de réduction de 7 % des dépenses de fonctionnement et d'intervention imposée dans le cadre du redressement des comptes publics ne s'applique pas.

Pourtant, l'agence a été mise à contribution l'an dernier au titre de la mise en œuvre du plan d'économies supplémentaires d'un milliard d'euros et vu sa CSCP minorée d'un million d'euros en loi de finances rectificative. Entendu par la Rapporteuse spéciale, le directeur général de l'agence,

M. Christophe Lecourtier, n'a pu que déplorer cette gestion par à-coups imposée à l'agence qui pèse nécessairement sur sa capacité à répondre dans les meilleures conditions possibles aux attentes du Gouvernement.

Pour autant, les mesures de gestion prises par l'agence ont permis de maîtriser les dépenses de fonctionnement et de personnel (diminution de nombre d'expatriés, – 50 entre 2011 et 2012, baisse nette des effectifs du réseau, – 15 salariés, révision des dépenses de fonctionnement par renégociation des contrats fournisseurs, directives de gestion données aux bureaux). Celles-ci ont permis d'absorber les coûts non prévus au moment de la dévolution (sous-estimation des dépenses de fonctionnement dans certains pays, effet de change à hauteur de 1,2 million d'euros en 2012, insuffisance de base d'1,6 million d'euros, rattrapée en 2013).

Les dépenses de personnel se sont élevées à 54,6 millions d'euros en 2009, 70,7 millions d'euros en 2010 et 80,8 millions d'euros en 2011. Cette progression est liée aux trois premières vagues de constitution du réseau international de l'agence par transfert des crédits et des emplois (890 ETP) de la Direction générale du Trésor. Le budget pour 2012 (83,5 millions d'euros) a été calculé sur la base de 1 416 salariés (avec une réduction du plafond d'emplois de 15 ETP) et intègre la quatrième et dernière vague de dévolution soit 10 nouveaux pays. Le coût des dévolutions successives est neutre sur le plan budgétaire car il s'agit de transfert du programme 305 Stratégie économique et fiscale de la mission **Économie** vers le programme 134.

c) Les éléments de comparaison avec les homologues étrangers

En mai 2012, UBIFRANCE a réalisé une étude pour obtenir des éléments de comparaison avec les principales agences étrangères pour l'accompagnement des entreprises à l'international. La conclusion est qu'à effectifs sensiblement comparables (tableau ci-après) et à efficacité souvent supérieure, l'agence coûte moins cher à l'État que ses principaux homologues étrangers :

- ses recettes de facturation contribuent à 40 % de son budget global (elle est la seule agence en Europe à atteindre ce ratio) ;
- son coût de fonctionnement par salarié est l'un des plus faibles ;
- son budget d'intervention reste modeste au regard des dotations affectées par les États au bénéfice des principales agences des pays développés.

COÛT DE FONCTIONNEMENT COMPARÉ DES AGENCES

Pays	Nombre de salariés	Dotation de fonctionnement des États <i>(en millions d'euros)</i>	Coût annuel moyen pour l'État par salarié <i>(en euros)</i>
JAPON	1 545	228	147 572
AUSTRALIE	1 087	143	131 555
NOUVELLE-ZÉLANDE	550	92	130 909
ROYAUME-UNI	2 364	286	121 135
ITALIE	800	74	92 500
SINGAPOUR	490	44,5	90 816
ESPAGNE	600	41	68 333
FRANCE	1 420	77,14	54 324

Source : UBIFRANCE

d) De fortes attentes sur la performance

Sur la période 2009-2011, les attentes de l'État vis-à-vis des missions d'UBIFRANCE étaient essentiellement exprimées en termes quantitatifs.

La convention d'objectifs et de moyens signée pour cette période lui demandait :

- de porter à 20 000 le nombre d'accompagnements annuels d'entreprises sur les marchés extérieurs :

- d'identifier et accompagner 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 ;

- de développer la procédure du Volontariat International en Entreprise (VIE) et porter à 7 000 le nombre de jeunes en poste à l'étranger.

De ce point de vue, elle a largement rempli son contrat : sur la période, les accompagnements d'entreprises à l'international ont connu une croissance de près de 50 %, passant de 13 100 en 2008 à 19 400 en 2011, l'année 2010 ayant culminé à 21 850 accompagnements.

Sur trois ans, ce sont ainsi plus de 60 000 accompagnements qui ont été effectués. Elle a en effet significativement augmenté, diversifié et davantage adapté son offre d'opérations collectives à l'étranger : le nombre de rencontres d'affaires a cru de 60 % en trois ans, et le nombre de pavillons France organisés par l'agence a plus que doublé. Au total, le nombre d'opérations collectives annuelles organisées en propre par UBIFRANCE est passé à plus de 700 en 2011 contre moins de 380 en 2008.

Il n'y a que sur le développement des VIE qu'elle a connu des résultats en retrait par rapport aux objectifs fixés : 6 294 VIE étaient en poste fin 2009, 6 543 fin 2010, le seuil des 7 000 a été franchi en 2011, mais l'objectif initial, révisé ensuite, était d'atteindre 10 000 VIE en poste fin 2011.

Mais au cours de la dernière année de la convention d'objectifs et de moyens, une prise de conscience s'est opérée quant à la pertinence de la stratégie choisie, qui consistait essentiellement à développer le nombre d'entreprises primo-exportatrices. Car celles-ci n'étaient pas toujours bien préparées et leur capacité à se maintenir sur les marchés internationaux n'était pas forcément avérée.

La Cour des comptes a poussé plus loin la critique en estimant même que cette politique pouvait se révéler au final :

– potentiellement inefficace sur le plan macroéconomique en raison de la faible contribution des PME aux exportations ;

– et même coûteuse pour les finances publiques en exposant l'assurance prospection de la COFACE à un taux d'échec élevé ⁽¹⁾.

Fin 2011, l'État a donc modifié ses orientations et souhaité que l'Agence privilégie les accompagnements susceptibles de créer de la valeur ajoutée pour les entreprises, en entraînant des retombées commerciales effectives. Cette décision s'est traduite par la signature d'un avenant à la convention d'objectifs et de moyens 2009-2011, par lequel l'agence s'est engagée à réaliser 14 000 accompagnements en compte propre (collectifs et individuels) et amener 1 500 PME à développer des courants d'affaires ⁽²⁾ dans des pays où elles n'exportent pas encore. Ces deux objectifs ont été atteints avec des taux de réalisation de respectivement 107 % et 105 %.

L'année 2012 s'inscrit dans cette logique d'action et le nouveau contrat d'objectifs et de performance (COP) 2012-2014 fixe des objectifs essentiellement qualitatifs. L'agence doit :

– accompagner à l'international 17 000 PME et ETI différentes ; pour atteindre cet objectif, réaliser 51 000 prestations d'accompagnement de PME et ETI, dont au moins 80 % doivent être réalisés en propre ;

– recruter 15 000 VIE, dont 6 000 engagés par des PME et ETI ;

– en termes d'emplois, ces actions en propre d'UBIFRANCE devront aboutir à développer 10 000 nouveaux courants d'affaires au bénéfice de 6 000 PME et ETI différentes.

L'agence a fait réaliser un sondage, en juin 2012, montrant des résultats plutôt prometteurs. Sur 958 PME qu'elle a accompagnées dans leurs démarches de prospection au premier semestre 2011, 82 % disent avoir pu identifier de nouveaux contacts potentiels. Un tiers (32 %) ont conclu au moins un courant d'affaires (obtention de commandes, accord commercial...) et 28 % prévoient d'en faire autant.

(1) *Rapport public annuel 2011*, « Le soutien public aux entreprises exportatrices », pages 251 à 278.

(2) Un courant d'affaires désigne la réalisation d'un chiffre d'affaires à l'export ou tout type d'accord commercial conclu par une entreprise avec des partenaires étrangers.

- La mesure de la performance dans le document budgétaire

Pour l'action 7, l'objectif retenu est d'« *Améliorer la qualité et l'efficacité du soutien aux entreprises à l'exportation* ».

Dans le PLF pour 2013, la formulation de l'indicateur associé a été précisée pour tenir compte d'une recommandation du Comité interministériel d'audit des programmes (CIAP)⁽¹⁾. L'indicateur 2.1 de 2012 qui mesurait l'« *Efficiences du dispositif du développement international des entreprises françaises* » est ainsi devenu un indicateur mesurant l'« *Efficiences du dispositif d'UBIFRANCE de soutien aux entreprises à l'export* ».

Cet indicateur est constitué d'un ratio qui rapporte le nombre d'entreprises accompagnées sur les marchés extérieurs par l'agence (14 000 en 2012) et le nombre de départs de VIE dans l'année (4 800 en 2012) au nombre d'agents en poste (1 418 en 2012).

Compte tenu des multiples changements de modes de calcul intervenus depuis 2011, cet indicateur n'est pas très facilement exploitable. En ne permettant pas les comparaisons d'une année sur l'autre, il ne donne pas une appréciation très lisible de la performance de l'agence. On peut simplement constater que la cible définie pour 2013 est en ligne avec celle de 2012, et celle de 2015 n'est pas déterminée.

Pour conclure sur le rôle d'UBIFRANCE, si sa place dans le dispositif de soutien à l'export doit être réaffirmée, et si le Gouvernement doit lui donner le temps et les moyens de l'efficacité, il convient de garder présent à l'esprit le rôle joué par les organismes privés, tels que l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE), qui grâce à leurs antennes dans le monde, peuvent agir en délégation. La Rapporteuse spéciale se propose d'y réfléchir à l'occasion de l'examen du prochain projet de loi de finances pour 2014.

4.– L'articulation avec les actions des autres opérateurs

a) Les perspectives pour l'action des chambres de commerce et d'industrie

Établissements publics de l'État, à la tête d'un réseau de 160 établissements répartis sur l'ensemble du territoire national, les chambres de commerce et d'industrie (CCI) se positionnent comme un chaînon essentiel dans le développement à l'export par leur proximité traditionnelle avec les entreprises. Elles s'appuient sur un réseau en dehors de nos frontières qui leur est propre, celui des chambres françaises de commerce et d'industrie à l'étranger (CCIFE). Ces établissements, associations indépendantes de droit local, sont affiliés à l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE).

(1) Rapport n° 129 de septembre 2011.

Dans le cadre de la réforme du dispositif de soutien à l'exportation engagée par le précédent Gouvernement en 2008, elles ont signé une convention cadre avec la Direction générale du Trésor. Selon cet accord, elles avaient pour mission d'identifier les PME et de réaliser le premier diagnostic tandis qu'UBIFRANCE était chargée de l'accompagnement et du premier contact avec la demande étrangère. L'objectif était de mieux organiser le rôle de chacun et de créer un chaînage vertueux en s'appuyant sur les compétences naturelles de chaque acteur.

Entendus par la Rapporteuse spéciale, les représentants des CCI ont fait valoir que les objectifs qui leur avaient été assignés – sensibiliser 3 000 PME ou ETI primo exportatrices par an – ont bien été atteints puisqu'au final, elles ont accompagné, sur trois ans, 8 916 entreprises nouvellement exportatrices dans leur démarche vers l'international (2 818 en 2009, 3 110 en 2010 et 2 888 en 2011).

Ils ont également souligné l'impact positif du processus de rationalisation initié par le précédent Gouvernement sur l'organisation de leur réseau.

D'une part, la création de l'association « CCI International » en décembre 2010 par l'ACFCI leur a permis d'améliorer leur action, aboutissant à la mise en place en 2012 d'un catalogue de produits actualisés (Guide des bonnes pratiques) et l'engagement d'une politique de labellisation des chambres en fonction du respect d'un certain nombre de normes, label garantissant l'homogénéité et la qualité des prestations.

D'autre part, elles ont joué un rôle moteur durant la phase de mise en place des conventions régionales pour s'inscrire le plus souvent comme le point d'entrée du guichet unique régional. Cette action leur a permis d'intensifier et de resserrer leurs coopérations au bénéfice des entreprises. Pour exemple, des réunions de comités régionaux se tiennent régulièrement en Aquitaine et Franche-Comté, des sites portails sont opérationnels dans plusieurs régions⁽¹⁾, des Maisons de l'export ont été créées en Picardie et en Lorraine.

Dans la nouvelle configuration envisagée par le Gouvernement, l'enjeu pour les CCI est donc de consolider leur position comme partenaires de proximité incontournables en région. Pour leur part, elles souhaitent accentuer leur action sur l'accompagnement des entreprises à fort potentiel, c'est-à-dire pour lesquelles il existe déjà un certain volume de chiffre d'affaires réalisé au niveau national et une stratégie de développement à l'exportation est développée à un horizon de trois ans.

Le Gouvernement tire, quant à lui, un bilan plus mitigé de la coordination entre les partenaires de l'export à l'issue de la négociation des conventions régionales. Selon lui, des difficultés de positionnement ont continué de perdurer dans certains cas. Il en veut pour preuve les réticences des CCI à emmener de nouveaux exportateurs potentiels vers UBIFRANCE qui se seraient manifestées

(1) Ces sites sont sur des plateformes soit de la CCI, soit du conseil régional, soit mixte : Île de France : www.iledefrance-international.fr, Normandie : www.exportennormandie.com, Bourgogne : <https://eco.e-bourgogne.fr/j-exporte/>, Auvergne : www.regionauvergne.biz et Champagne-Ardenne : <http://www.champagne-ardenne-export.com/fr>.

particulièrement lors des déclinaisons régionales de la Charte nationale de l'export. Ainsi, durant la période 2009-2011, sur les 8 900 nouveaux exportateurs détectés par les CCI, seulement 3 500 (39 %) ont été dirigés vers l'agence, les 5 300 autres ayant été accompagnés par les CCI en France ou à l'étranger.

b) Les comités professionnels de développement économique

Régis par la loi n° 78-654 du 22 juin 1978⁽¹⁾, les comités professionnels de développement économique (CPDE) exercent une mission de service public qui a pour objet, entre autres, de concourir au développement international des entreprises, par l'organisation d'actions collectives de promotion et d'aides financières⁽²⁾.

Celles-ci proviennent de la redistribution du produit d'une taxe fiscale affectée⁽³⁾, payée par les entreprises de la filière concernée et dans certains cas, le réseau de distribution, et dont le taux varie entre 0,07 % et 0,20 % du chiffre d'affaires réalisé.

Représentants d'un important réseau de petites entreprises maillant l'ensemble du territoire, ces comités professionnels jouent un rôle majeur d'appui aux entreprises souhaitant exporter en finançant une partie de leurs coûts de participation à des salons internationaux.

Outre la question de l'application de la réglementation européenne (règle *de minimis*) qui constitue un frein à leur action de soutien aux entreprises et sur laquelle la Rapporteuse spéciale souhaite poursuivre la réflexion d'ici le prochain projet de loi de finances, les représentants des CPDE, entendus en audition, ont fait part de leur inquiétude quant aux modalités de leur intégration dans la nouvelle organisation du dispositif de soutien des entreprises à l'export décidée par le Gouvernement, soulignant au passage un certain manque de concertation.

Forts de leur connaissance particulièrement fine du tissu des entreprises de leur secteur, ils revendiquent un rôle de premier plan auprès d'elles et une véritable expertise de leurs atouts et de leurs contraintes spécifiques. Or, selon eux, la mise en place d'un guichet régional unique, placé sur l'égide de la Banque publique d'investissement, crée un cadre trop général, qui risque de diluer leurs actions et d'amoinrir leur efficacité.

Pour la Rapporteuse spéciale, il convient d'être particulièrement vigilant à l'articulation des actions de l'ensemble des acteurs participant au soutien des entreprises à l'export : guichets régionaux de la Banque publique d'investissement, UBIFRANCE, chambres de commerce et d'industrie, fédérations

(1) Loi n° 78-654 du 22 juin 1978 concernant les comités professionnels de développement économique.

(2) Quatre comités existent dans le secteur des biens de consommation liés à la création et au savoir-faire français : l'habillement (Defi) ; le cuir, la maroquinerie, la chaussure ; l'ameublement et les industriels et artisans du bois (Codifab) ; l'horlogerie, la bijouterie, la joaillerie, l'orfèvrerie et les arts de la table (Comité Francéclat).

(3) Taxe instituée par l'article 71 de la loi de finances rectificative pour 2003 du 30 décembre 2003.

professionnelles... Il est en effet crucial de parvenir à faire travailler ensemble, sur un même territoire (la région), dans la même direction, tous ces acteurs pour que l'objectif de redressement de notre commerce extérieur puisse être atteint.

B.- MIEUX ORIENTER ET ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES

1.- Le ciblage de pays d'avenir et de filières prioritaires

Le dispositif national de soutien à l'exportation doit mieux cibler les entreprises accompagnées et gagner en précision pour améliorer son efficacité.

Dans cette optique, la ministre du Commerce extérieur a demandé à la Direction générale du Trésor d'identifier, pays par pays, les filières les plus porteuses pour nos entreprises en termes d'exportations.

L'État entend jouer ici son rôle de stratège en orientant son action vers la définition de filières prioritaires, qui seront couplées à des pays associés. Ce travail est mené de façon large au niveau gouvernemental, avec la collaboration du ministère du redressement productif et celui de l'économie numérique.

a) Les pays d'avenir

Parce que tous les pays n'offrent pas les mêmes potentialités commerciales, des zones géographiques définies comme prioritaires sont identifiées. Elles sont au nombre de quatre :

– l'Europe, qui représente déjà 60 % de nos échanges, mais où la France a perdu d'importantes parts de marché et où elle se situe largement en dessous de son potentiel ; c'est notamment le cas en Allemagne, au Royaume Uni et en Italie qui ensemble, expliquent les deux tiers de nos pertes de part de marché au niveau mondial. La France ne profite pas non plus suffisamment de la demande dynamique au Danemark, en Pologne, en République Tchèque, en Suisse, en Norvège et en Autriche ;

– les grands pays émergents : la Chine, l'Inde, la Corée, l'Indonésie et Singapour sont identifiés comme des pays dont les marchés potentiels sont encore insuffisamment exploités. La France enregistre son plus gros déficit bilatéral avec la Chine, 27 milliards en 2011, l'équivalent de montant fixé comme objectif pour redresser la balance commerciale d'ici cinq ans ;

– les pays émergents de taille intermédiaire, regroupés sous le signe CIVETS : Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte, Turquie et Afrique du Sud ;

– enfin, de nouveaux horizons doivent être envisagés, particulièrement en Afrique (Algérie, Maroc, Kenya, Ouganda...), « *terre d'avenir pour l'économie mondiale* »⁽¹⁾ au regard du dynamisme de sa croissance économique au cours des dix dernières années – une moyenne de 5 % par an –, et continent sur lequel la France prend un peu de retard par rapport à ses principaux concurrents.

b) Les filières prioritaires

En termes de filières, les secteurs pour lesquels la France a un vrai potentiel à rattraper sont évidemment l'automobile, mais également les équipements électriques, dont les importations devraient croître respectivement de 12 % et 14 % sur cinq ans. Les machines et l'aéronautique devraient également représenter des sources importantes de gains à l'exportation avec respectivement des importations mondiales en hausse de 16 % et 15 %.

Les industries de la santé (pharmacie, dispositifs médicaux et biotechnologies), des éco-technologies d'une part, les marchés orientés vers la mobilité, la ville durable, le numérique d'autre part, figurent également parmi les secteurs d'avenir.

Par ailleurs, la ministre du Commerce extérieur a engagé un plan d'actions spécifiques pour soutenir l'internationalisation des entreprises de la filière agroalimentaire. En plus du dispositif commun d'accès des entreprises de ce secteur aux prestations de conseils et aux financements de la Banque publique d'investissement, les services de l'État seront mobilisés pour simplifier les procédures douanières et administratives, mieux formés aux contraintes spécifiques d'audit et d'agrément sanitaire des pays tiers, et attentifs à la levée des barrières techniques et au respect du principe de réciprocité.

L'objectif est donc de parvenir à coupler l'offre commerciale française avec des pays bien identifiés, et d'y orienter les entreprises les mieux positionnées pour y répondre, qui sont en particulier des entreprises innovantes et des ETI.

2.– Prévoir l'accompagnement des entreprises à l'étranger sur la durée

a) Faire s'ancrer les entreprises ciblées durablement à l'international

À la faible propension à exporter des PME s'ajoutent la difficulté à pérenniser leur présence sur les marchés à l'exportation et un phénomène d'intermittence à l'exportation⁽²⁾. On constate ainsi que :

– sur 100 primo-entrants en 2000, 30 seulement continuent à échanger à l'horizon d'un an et 8 sont présents en continu jusqu'en 2009 ;

(1) *Discours du président de la République à Dakar le 12 octobre 2012.*

(2) *Études et éclairages n° 16, août 2010.* « Les primo-exportateurs indépendants peinent à s'enraciner à l'international. »

– seulement 18 % du total des entreprises exportatrices ont exporté tous les ans depuis 5 ans ;

– en 2009, sur les 17 031 primo-exportateurs recensés, 70 % prolongent leur effort au-delà de la première année, un chiffre qui tombe à 21 % pour la deuxième année et atteint seulement 8 % après trois années ;

– 50 % des exportateurs n’ont qu’un pays de destination : très souvent, les entreprises françaises obtiennent un contrat à l’international avec un acheteur, puis abandonnent une fois le contrat réalisé.

Fort de ces constats, le Gouvernement a décidé de faire de l’ancrage des entreprises sur les marchés extérieurs dans la durée, un enjeu de sa réussite pour parvenir à rééquilibrer la balance commerciale.

Dans cette perspective, il a assigné de nouveaux objectifs à UBIFRANCE, dont le contrat d’objectifs devrait être amendé au cours du premier trimestre 2013.

Ses nouvelles missions seront :

– de réaliser un accompagnement à l’international qualitatif des PME et ETI, avec « *des prestations de service sélectives et approfondies destinées à accompagner l’entreprise avec un projet individualisé, personnalisé et inscrit dans la durée* »⁽¹⁾. L’agence doit « *prolonger ses séquences d’accompagnement au-delà de la phase de prospection, en développement commercial* » et « *identifier à l’étranger le potentiel clients de nos entreprises, en précisant ses besoins et en lui proposant de rencontrer des entreprises sélectionnées (qu’elle aura) préparées à cette rencontre* » ;

– de privilégier comme cœur de cible les PME et ETI qui peuvent s’internationaliser durablement, plus précisément les 800 ETI stratégiques identifiées par le Fonds stratégique d’investissement (FSI) et de leur proposer « *un programme de prospection et d’accompagnement personnalisé triennal et contractualisé* » ;

– d’assurer la mission de conseil aux entreprises dans le volet international de la Banque publique d’investissement ;

– d’être le partenaire opérationnel des régions en participant à l’élaboration des plans régionaux pour l’internationalisation des entreprises et en s’impliquant dans l’identification et l’accompagnement des entreprises.

b) Mobiliser les acteurs à l’étranger en associant le réseau diplomatique

La ministre du Commerce extérieur est intervenue en août dernier au cours de la XX^{ème} conférence des ambassadeurs pour leur faire part de son souhait de mobiliser les forces diplomatiques à l’objectif de redressement de la balance

(1) Intervention de la ministre, Journées UBIFRANCE, 17 septembre 2012.

commerciale. Le ministère des Affaires étrangères a établi un plan selon lequel le « réflexe économique » est une priorité d'action pour le réseau diplomatique, et fixé des objectifs quantitatifs et qualitatifs.

c) Promouvoir la politique de portage des PME par les grands groupes

Le portage permet aux entreprises de mieux pénétrer des marchés étrangers grâce à l'aide d'un groupe déjà implanté.

Les PME peuvent notamment être soutenues dans leurs démarches par l'association « Pacte PME », créée en mars 2009 par Henri Lachmann (Président du conseil de surveillance de Schneider Electric), transformée en janvier 2011 en « Pacte PME International », présidée par Fabrice Brégier (Président d'Airbus).

Sur la période 2009-2011, l'association, constituée avec les réseaux à l'étranger de 26 grands groupes adhérents, a réalisé 350 opérations de portage, dont la grande majorité (66 %) étaient des portages stratégiques ⁽¹⁾.

Ces résultats demandent à être amplifiés : 26 grands groupes impliqués dans cette initiative alors que notre pays recense plus de 217 grandes entreprises, c'est insuffisant.

L'Association Pacte PME, entendue à l'occasion d'une audition par la Rapporteuse spéciale, a témoigné de son engagement dans une nouvelle phase d'action. Son objectif est désormais de soutenir plus spécifiquement les PME à offre différenciée (c'est-à-dire innovantes) et à potentiel de croissance. Elle en a recensé au total 500 comme cible de démarrage. Son objectif est d'organiser un partenariat entre les grands groupes et les PME référencées. L'intérêt du grand groupe est de consolider ses positions grâce à ses relations privilégiées avec des fournisseurs stratégiques ; de son côté, la PME réunit les meilleures conditions pour assurer sa pérennité et sa capacité à croître.

La pratique du portage a connu une nouvelle impulsion avec la signature, en mai 2011, par 20 grands groupes français ⁽²⁾ de la « Charte Pacte Export ». Celle-ci définit les bonnes pratiques permettant d'associer davantage les PME sous-traitantes françaises aux grands projets à l'exportation des groupes, et est dotée d'indicateurs de suivi de l'effectivité de l'action des grandes entreprises.

(1) *Le portage se divise en trois catégories :*

- *le portage stratégique : les grands groupes s'engagent à faire leurs meilleurs efforts pour amener leurs fournisseurs, partenaires ou clients, sur les marchés internationaux ;*
- *le portage abri : les grands comptes peuvent héberger à l'étranger un VIE ou un salarié d'une PME ;*
- *le portage conseil : les grands groupes apportent des conseils sur les pratiques en vigueur dans les zones où la PME souhaite exporter.*

(2) *Airbus, Alstom, Altran, Areva, Astrium, Bombardier, Cassidian, EDF, Eurocopter, GDF-Suez, MBDA, Onet, Total, Thales, Schneider, Safran, Siemens France, la SNCF et Vinci.*

L'engagement principal de ces dernières consiste à présenter, lors de chaque demande de soutien financier export auprès de l'État (crédit export de la COFACE principalement) d'un montant supérieur à 300 millions d'euros, un plan de portage précisant les PME et ETI devant les accompagner à l'export.

Ce dispositif est encore trop récent pour qu'un bilan puisse en être fait (quatre entreprises seulement ont présenté un plan de portage pour deux projets à ce jour), mais ses résultats serviront au prochain plan de portage encore en cours d'élaboration.

Parmi les pistes envisagées, une attention particulière devrait être portée aux 67 grandes entreprises étrangères implantées en France. La ministre du Commerce extérieur estime en effet qu'une stratégie pourrait être mise en place pour que ces entreprises, qui ont la connaissance des marchés dans leur pays d'origine, puissent en faire profiter leurs fournisseurs français, à l'instar de ce qui se pratique dans le secteur de l'innovation (Siemens France, Microsoft France).

À l'occasion d'un déplacement à l'International Connection Day à Nantes, la ministre du Commerce extérieur a été sensibilisée à ce portage de proximité, intitulé Alliance Export. Celui-ci s'inscrit dans le cadre de la stratégie d'accompagnement au développement de l'internationalisation des entreprises des CCI des Pays de la Loire, dont il constitue l'un des volets.

Son objectif est d'initier une dynamique collaborative sur le territoire de la région, en proposant à des entreprises régionales de faire profiter de leur expérience à l'international d'autres PME, et de leur faciliter ainsi l'accès aux marchés internationaux.

Chaque entreprise « offreuse » détermine elle-même, pour chacun des pays dans lesquels elle dispose de ressources, des moyens qu'elle propose de mettre à disposition dans le cadre d'Alliance. Il peut s'agir :

– d'échanges : ceux-ci se font à partir du partage d'expériences et de conseils pratiques sur le développement international de l'entreprise bénéficiaire sur ses marchés cibles ;

– d'un accès à un réseau : il est facilité par le partage de contacts et la mise en relation avec les réseaux opérationnels à l'étranger et les partenaires publics et privés de l'appui à l'international ;

– d'une mise à disposition de moyens matériels : location (ou prêt) de bureaux pour un stagiaire ou un VIE, mise à disposition de salles de réunion, espace sur un stand...

La CCI de région pilote le dispositif. C'est elle qui valide le projet de chaque entreprise bénéficiaire et assure la mise en relation avec l'entreprise adhérente au projet.

La région devrait devenir partenaire du dispositif, au travers notamment de ses bureaux à l'étranger.

C.– ŒUVRER POUR DAVANTAGE DE RÉCIPROCITÉ COMMERCIALE

La réciprocité dans les échanges commerciaux est une condition essentielle à la conquête de nouveaux marchés pour les entreprises européennes. Pour réussir dans la compétition internationale, les entreprises ont besoin de règles du jeu claires, transparentes et non-discriminatoires sur les marchés extérieurs.

Ces derniers mois, plusieurs décisions encourageantes ont été prises qui devraient améliorer le contexte des affaires pour les entreprises françaises :

– la fin de l'année 2011 a été marquée par l'élargissement, après de nombreuses années de négociations, du champ de l'Accord sur les marchés publics, qui régit les marchés de biens et de services passés par les organismes publics ;

– début 2012, la Commission européenne a adopté un projet européen sur la réciprocité en matière de marché public, texte sur lequel la France s'est activement engagée depuis 2009 et qui doit encore être examiné par le Conseil et le Parlement européen.

En revanche, fin 2011, l'échec du cycle de Doha après dix ans de négociations a mis un arrêt aux accords multilatéraux et favorisé sur la période le développement d'accords bilatéraux. Dans ce contexte, la France a décidé d'être plus vigilante quant à la conclusion de ses accords de libre échange en les assortissant de conditions préalables.

1.– L'accord sur les marchés publics de l'OMC (AMP) et sa révision en 2011

Les marchés publics constituent un sujet important pour le commerce international, à la fois par les montants en jeu (10 à 15 % des PIB nationaux en général) et par les avantages concurrentiels qu'ils peuvent procurer à des opérateurs nationaux en position de monopole. Par ailleurs, des procédures de passation des marchés ouvertes et non discriminatoires sont considérées comme le meilleur outil pour optimiser l'emploi des ressources publiques en favorisant le plus possible la concurrence entre les fournisseurs.

Fondé sur les principes d'ouverture, de transparence et de non-discrimination, l'Accord sur les marchés publics (AMP) est à ce jour le seul accord juridiquement contraignant à l'OMC qui porte spécifiquement sur les marchés publics. Cet accord, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1996, est un traité plurilatéral porteur d'obligations et de droits pour les seules parties à l'accord. On compte aujourd'hui 14 États parties en plus de l'Union européenne, parmi lesquels les États-Unis, le Canada, le Japon et la Corée du Sud. Cependant, l'Accord ne s'applique pas automatiquement à tous les marchés publics des parties. Le champ

d'application est en effet déterminé pour chaque partie dans les annexes de l'accord qui précisent à la fois les entités publiques couvertes, les secteurs d'activité couverts et les seuils planchers d'applicabilité de l'accord.

La renégociation de l'AMP, engagée dès 1996, a été conclue avec succès lors de la huitième conférence ministérielle de l'OMC à Genève, le 15 décembre 2011. Elle a acté un ensemble de mises à jour des règles d'appel d'offres et étendu les engagements des parties d'ouverture de leurs marchés publics. De fait, le texte révisé est très proche des directives Marchés publics de l'Union européenne.

La révision de l'AMP a également permis l'élargissement des engagements des parties et on estime à 30 milliards d'euros par an le montant de marchés publics supplémentaires ainsi ouverts aux entreprises de l'Union européenne : États-Unis : 3,9 milliards d'euros par an de marchés publics supplémentaires ouverts au titre de l'AMP ; Canada : 6 milliards d'euros par an de marchés publics supplémentaires ; Corée : 4 milliards d'euros par an supplémentaires ouverts au titre de l'AMP ; Suisse : 400 millions d'euros par an supplémentaires.

Les marchés publics constituent l'un des points forts des entreprises françaises. Elles devraient donc pouvoir pleinement profiter des nouvelles opportunités offertes par les ouvertures obtenues par ces négociations, en bénéficiant de procédures d'appels d'offres ouvertes, transparentes et non discriminatoires, leur permettant de faire valoir les mérites propres de leurs offres.

2.— Promouvoir la réciprocité dans les échanges internationaux

Les marchés publics européens sont parmi les plus ouverts juridiquement et transparents au monde, alors que nos partenaires maintiennent de larges exceptions ou des régimes discriminatoires. En effet, les directives actuelles sur les marchés publics ouvrent totalement ceux de l'Union européenne aux États tiers (au-delà de certains seuils), indépendamment du périmètre de ses engagements internationaux.

Que ce soit au titre l'AMP ou d'accords bilatéraux, l'Union européenne a négocié avec certains de ses partenaires l'ouverture d'une fraction variable de ses marchés publics, en échange de quoi, lesdits partenaires se sont engagés à ouvrir une part des leurs. Pour autant, le périmètre de ces engagements internationaux n'a jamais été transposé en droit communautaire, et les marchés publics européens (au-delà des seuils d'application des procédures) sont totalement ouverts, quels que soient les engagements négociés et que le pays tiers soit signataire ou non de l'AMP ou d'un accord bilatéral avec l'Union européenne. De ce fait, nos partenaires commerciaux n'ont aucune incitation à ouvrir leurs marchés publics à l'UE, les marchés européens leur étant *in fine* totalement ouverts.

Par ailleurs, au titre de l'AMP, 90 % des marchés publics de l'Union européenne font l'objet d'une ouverture transparente, à comparer à 32 % aux États-Unis, 28 % au Japon, 16 % au Canada, et 0 % en Chine, en Inde et au Brésil qui ne sont pas parties à l'AMP. La Commission estime à 12 milliards d'euros par an le coût de cette fermeture pour les entreprises européennes. Afin de retrouver un levier dans les négociations et les inciter à ouvrir leurs marchés publics, la Commission a présenté le 21 mars 2011 un projet de règlement visant à appliquer le principe de réciprocité dans l'ouverture des marchés publics européens. Le dispositif s'appuie sur deux piliers :

– d'une part, un pouvoir adjudicateur peut demander à la Commission l'autorisation d'exclure d'un appel d'offres de plus de 5 millions d'euros, une offre composée de plus de 50 % de produits issus d'un pays dont les marchés publics du même secteur sont fermés ;

– d'autre part, la Commission, après enquête sur l'ouverture effective des marchés publics de pays tiers, puis négociation infructueuse pour ouvrir les marchés fermés, peut demander au Conseil l'autorisation d'exclure des marchés publics européens, dans un secteur précis, les offres issues du pays fermé.

Actuellement, le texte du projet de règlement fait l'objet de discussion technique au sein du Conseil, où les positions sont très partagées sur le bien-fondé de la proposition. Parallèlement, au Parlement européen, l'examen du texte a été confié à la commission en charge du Commerce extérieur, en lien avec la commission en charge du Marché intérieur. Elle devrait rendre son rapport dans les prochains mois.

3.– De nouvelles conditions posées à la signature des accords de libre échange

Le Président de la République avait pris l'engagement au cours de sa campagne de promouvoir le « juste échange », et pour cela, de conditionner l'entrée des produits dans l'Union européenne au respect des conventions internationales, notamment sur le travail décent ou l'environnement.

Dans cet objectif, les différents accords de libre échange en cours de négociation au niveau de l'Union européenne avec des pays tiers (Canada, États-Unis, Japon...) sont désormais soumis à quatre conditions préalables avant leur acceptation : un impact positif sur l'emploi en France, le respect du principe de réciprocité, la réduction progressive des barrières aux échanges pour les secteurs les plus sensibles, et le respect des plus hautes exigences sociales et environnementales.

Les chiffres du commerce extérieur ne montrent qu'une partie des échanges qui ont lieu entre la France et le reste du monde. Une vision globale de l'internationalisation de l'économie doit associer aux échanges de biens et de services l'accueil des investissements directs étrangers. Ceux-ci sont recensés et accompagnés par l'Agence française pour les investissements internationaux.

IV.- L'ATTRACTIVITÉ DE LA FRANCE : DES ATOUTS CONFIRMÉS

Le rôle stratégique des investissements étrangers en France se lit dans le poids économique des entreprises étrangères implantées dans notre pays : elles emploient 13 % des effectifs salariés en France, contribuent à hauteur de près de 20 % au chiffre d'affaires de l'économie française, assurent 31 % des exportations (40 % dans le domaine manufacturier), réalisent 12 % de l'investissement corporel de l'économie et assurent 20 % des dépenses de R&D des entreprises. Par ailleurs, les investisseurs étrangers détiennent 42,4 % du capital du CAC 40.

A.- L'ACTION DE L'AGENCE FRANÇAISE POUR LES INVESTISSEMENTS INTERNATIONAUX

Créée en 2001⁽¹⁾, l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII) est un établissement public à caractère industriel et commercial placé sous une double tutelle ministérielle, celle du ministère de l'Égalité des territoires et du logement, et celle du ministre de l'Économie et des finances. Elle apparaît donc comme opérateur de l'État dans deux programmes : le programme 134 Développement des entreprises et du tourisme de la mission **Économie** et le programme 112 Impulsion et coordination de la politique d'aménagement du territoire de la mission **Politique des territoires**.

Fin 2011, elle a signé avec l'État un contrat d'objectifs et de performance (COP) pour la période 2012-2014, construit autour des quatre missions qui lui sont confiées :

- la promotion du territoire national auprès des investisseurs et des relais d'opinion ;
- la prospection des investisseurs et des projets internationalement mobiles :
- le rôle de coordination entre entreprises, collectivités territoriales, agences de développement, administrations de l'État et prestataires de services, pour faciliter l'accueil des investissements internationaux et assurer la cohérence des propositions d'accueil des territoires ;
- la mission de veille et d'étude sur les investissements internationaux et les facteurs de leur localisation.

Pour les réaliser, elle emploie 160 collaborateurs (156 ETPT), répartis entre des services centraux (60 personnes travaillent au siège à Paris dans les locaux d'UBIFRANCE) et des bureaux à l'étranger (95 personnes réparties dans 23 bureaux implantés dans 22 pays).

(1) Par la loi n° 2041-420 du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques.

Le COP fixe à l'AFII l'objectif annuel de faire aboutir 300 projets d'investissements étrangers en France, à accompagner en collaboration avec ses partenaires régionaux, ces projets devant permettre la création ou la sauvegarde de 12 000 à 14 000 emplois.

Compte tenu des délais entre la détection des projets et leur aboutissement en France, il est encore trop tôt fin octobre pour établir une évaluation des résultats pour l'année 2012, mais selon le président de l'AFII, M. David Appia, en raison du contexte économique international difficile et de l'attentisme des investisseurs lié à la crise des dettes souveraines en Europe, le résultat devrait être en retrait par rapport aux années 2010 et 2011.

L'AFII perçoit une subvention pour charges de service public au titre du programme 134 à hauteur de 70 % et du programme 112 pour le solde. Au total, le montant des subventions de l'État versé en 2013 s'élève à 20,9 millions d'euros, et l'effort d'économies demandé par le Gouvernement sur la période 2010-2013 a permis de dégager 3 millions d'euros, comme le met en évidence le tableau ci-après.

**ÉVOLUTION DE LA SUBVENTION POUR CHARGE PUBLIQUE
VERSÉE PAR L'ÉTAT À L'AFII**

(en millions d'euros)

PROGRAMMES	Réalisation 2010	Réalisation 2011	LFI 2012	PLF 2013	Écart 2010- 2013
134 – Développement des entreprises et du tourisme (mission Économie)	16,2	16,8	14,8	14,2	– 14 %
112 – Impulsion et coordination de la politique d'aménagement du territoire (mission Politique des territoires)	7,6	7,4	7,0	6,7	– 14 %
TOTAL	23,8	22,6	21,8	20,9	– 14 %

Source : AFII.

B.– DE BONS RÉSULTATS RÉÉDITÉS EN 2011

Au lieu de se baser sur des données établies en flux qui intègrent des opérations financières (fusions et acquisitions, opérations intragroupes), l'Agence française pour les investissements internationaux mesure l'attractivité de la France en établissant un bilan annuel⁽¹⁾ suivant l'évolution du nombre de projets d'investissement physique permettant de créer et de sauvegarder des emplois.

Après avoir bien résisté en 2009 (639 projets) et vivement rebondi en 2010 (782 projets), l'attractivité de la France s'est confirmée en 2011 puisque l'Agence a recensé 698 projets d'investissements directs étrangers. Ce résultat représente la seconde meilleure performance enregistrée depuis dix ans (2010 constituant une année record), malgré le contexte économique incertain lié à la crise des dettes souveraines accentuée en fin d'année.

(1) www.invest-in-france.org.

Il place la France au quatrième rang mondial (derrière les États-Unis, la Chine et Hong Kong) et au deuxième rang européen (17 % des projets d'investissement) derrière le Royaume-Uni (20 %) mais devant l'Allemagne (12 %).

Il confirme des tendances observées depuis plusieurs années :

– logiquement, le nombre de projets annoncés étant moins élevé, le nombre d'emplois créés ou sauvegardés en 2011 (27 958) est en baisse (– 12 %) par rapport à 2010 (31 815) mais il reste dans la moyenne annuelle observée depuis 1993 (27 761 emplois) ;

– c'est surtout le nombre d'emplois créés par projet qui connaît une baisse régulière depuis six ans : de l'ordre de 60 en 2006, il n'est plus que de 40 en 2011. En cause principalement la part croissante des projets dans les activités à forte valeur ajoutée et contenus technologiques, moins intensifs en main-d'œuvre, à laquelle s'ajoute un certain attentisme des investisseurs, qui préfèrent reporter leurs projets compte tenu du contexte économique incertain ;

– la part relative des projets d'extension continue de progresser : 46 % du total en 2011 contre 40 % en 2010 (et 49 % des emplois créés ou maintenus, contre 35 % en 2010) ;

– le nombre des projets de petite taille s'accroît : 380 projets d'une taille inférieure à 20 emplois ont été recensés en 2011, soit 54 % de l'ensemble des projets, quand ils comptaient pour 51 % en 2010 et 42 % du total en 2007 ;

– la majeure partie des investissements (60 %) reste d'origine européenne. Les pays émergents voient leur présence augmenter mais celle-ci reste marginale : seuls 6 % des projets sont en provenance des BRIC ⁽¹⁾ contre 4 % en 2006 et 1 % en 2003 ;

– géographiquement, les projets sont très concentrés. Quatre régions arrivent régulièrement en-tête : l'Île-de-France, Rhône-Alpes, Midi-Pyrénées et Provence-Alpes-Côte d'Azur. Elles attirent à elles seules 62 % des projets. Mais sur les trois dernières années, toutes les régions françaises ont accueilli un projet d'investissement étranger.

D'autres évolutions sont à noter :

– l'année 2010 avait été très satisfaisante quant au nombre de projets d'implantation de centres de R&D (51 en 2010 contre 21 en 2008) ou d'installation de quartiers généraux (40 en 2010, soit quatre fois plus qu'en 2009). Pourtant en 2011, les résultats dans ce domaine marquent le pas : le nombre de projets de R&D recule de 22 % par rapport à 2010 (40 projets) ;

(1) Brésil, Russie, Inde, Chine.

– alors que le thème du déclin de l'industrie dans notre pays domine les débats sur sa situation économique, la part du secteur industriel dans l'ensemble des projets représente, en moyenne, les deux tiers des projets enregistrés chaque année (66 % en 2007, 63 % en 2008, 65 % en 2009, 68 % en 2010 et 66 % en 2011). Ils sont concentrés surtout sur les secteurs des médicaments et des biotechnologies appliquées, des équipements médicaux, de la chimie et de la plasturgie, des matériels aéronautiques et ferroviaires.

Un résultat confirmé par le baromètre 2012 de l'attractivité du site France publié par Ernst & Young : la France occupe la première place au classement européen des implantations industrielles avec 170 projets annoncés – contre 121 en Allemagne et 92 au Royaume-Uni – et 7 785 créations d'emplois industriels, soit 60 % du total. En revanche, au niveau global, la France (540 projets pour 13 164 emplois) perdrait sa deuxième place européenne au profit de l'Allemagne (562 projets pour 14 922 emplois).

EXAMEN EN COMMISSION

*Après l'audition de Madame Nicole Bricq, ministre du Commerce extérieur, Madame Sylvia Pinel, ministre de l'Artisanat, du commerce et du tourisme, Madame Fleur Pellerin, ministre chargée des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Innovation et de l'Économie numérique et Monsieur Benoît Hamon, ministre chargé l'Économie sociale et solidaire et de la consommation, lors de la commission élargie (voir le compte rendu de la réunion du 31 octobre 2012 à 16 heures)⁽¹⁾, la commission des Finances examine les crédits de la mission **Économie**, et des comptes spéciaux Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés ; Accords monétaires internationaux.*

*Suivant l'avis favorable des rapporteurs spéciaux, Mme Monique Rabin, MM. Thomas Thévenoud et Alain Fauré, la Commission **adopte** les crédits de la mission **Économie**.*

*Puis, suivant l'avis favorable des rapporteurs spéciaux, MM. Thomas Thévenoud et Alain Fauré, elle **adopte** les crédits des comptes spéciaux Prêts et avances à des particuliers ou à des organismes privés et Accords monétaires internationaux.*

⁽¹⁾ Le compte rendu de la commission élargie est disponible sur le site Internet de l'Assemblée nationale à l'adresse : http://www.assemblee-nationale.fr/14/budget/plf2013/commissions_elargies/cr/C013.asp

**ANNEXE : LISTE DES AUDITIONS RÉALISÉES
PAR LA RAPPORTEURE SPÉCIALE**

Ministère du commerce extérieur

Mme Nicole Bricq, ministre

M. Yohann Petiot, conseiller parlementaire

UBIFRANCE

– M. Christophe Lecourtier, directeur général

– M. Thibaut Fabre, chargé de mission

Agence française pour les investissements internationaux (AFII)

– M. David Appia, Président, Ambassadeur délégué aux investissements internationaux

– M. Bertrand Buffon, Directeur de cabinet

Représentants du réseau consulaire

– M. Vianney de Chalus, président de CCI International et de la CCI du Havre

– M. Jean-François Gendron, président de la CCI de Nantes-Saint-Nazaire

– M. Pierre-Antoine Gailly, président de la CCI de Paris et de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (UCCIFE)

Association Pacte PME

– M. Emmanuel Leprince, directeur général

Assemblée Permanente des Chambres de Métiers et de l'Artisanat (APCMA)

– M. François Moutot, directeur général

– Mme Béatrice Saillard, directeur des relations institutionnelles

Comités professionnels de développement économique (CPDE)

– M. Jean-Philippe Daniel, directeur associé du cabinet Lysios

– MM. Guy Bessodes, délégué général du Comité Francéclat et Hervé Buffet adjoint

– Mme Clarisse Reille, directrice générale du Comité de développement et de promotion de l'habillement (DEFI)