



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

balance commerciale

Question écrite n° 74639

Texte de la question

Mme Claude Darciaux souhaiterait attirer l'attention de Mme la ministre déléguée au commerce extérieur sur l'inquiétante dégradation du déficit commercial de la France. Au cours du premier semestre 2005, notre pays a accusé un déficit commercial de 11,193 milliards d'euros. Le seul mois de juin affiche un déficit de 1,19 milliard d'euros. En cumulé sur les douze derniers mois, le déficit de notre balance commerciale atteint le chiffre record de 20,6 milliards d'euros. Une situation tout à fait inédite dans l'histoire économique de la France. L'augmentation de la facture énergétique ne saurait à elle seule expliquer la dégradation continue de notre balance commerciale. Les causes réelles sont à rechercher en particulier dans la dégradation de la situation économique de notre pays et dans l'insuffisance ou l'inadaptation des politiques conduites depuis trois ans en matière d'accompagnement des entreprises exportatrices. On constate d'ailleurs que seules 5 % des entreprises françaises exportent, dont une moitié de manière tout à fait occasionnelle. Aussi elle lui demande quelles mesures le Gouvernement compte mettre en oeuvre pour permettre à la France de renouer au plus vite avec ses excédents commerciaux dans ses échanges.

Texte de la réponse

Après un gain de 5,7 % en 2004, les exportations françaises ont progressé en valeur de 4,1 % en 2005. La hausse de nos ventes a toutefois été inférieure à la croissance de nos importations (+ 9,2 %). Le déficit commercial de la France s'est creusé à - 26,5 MdsEUR en 2005, contre -8,3 Mds en 2004. La détérioration de la balance commerciale est directement liée à l'inflation des prix des matières premières l'alourdissement de la facture énergétique (38 MdsEUR en 2005) est à l'origine de la moitié du creusement du solde commercial. Elle tient également à l'appréciation passée de l'euro et à l'orientation géographique de nos échanges qui ne nous permet pas de tirer totalement parti de la forte croissance du commerce mondial. 108 000 entreprises ont exporté des marchandises en 2004, soit environ 4 % des entreprises implantées sur le territoire français (2,5 millions). Plus les firmes sont de taille importante, plus leur propension à exporter est forte. Ainsi, de l'ordre de 70 % des entreprises de plus de 250 salariés sont exportatrices (96 % dans le seul secteur industriel), contre 22 % des petites et moyennes entreprises comptant de 10 à 249 salariés, et 2 % des micro (moins de 10 salariés). A titre de comparaison, la proportion d'exportateurs au sein des PME en France est du même ordre de grandeur qu'en Italie (4 %), mais plus faible qu'en Allemagne (18 %). Ces écarts sont largement liés à la taille des entreprises : en France, 93 % des PME sont des micro-entreprises, plus de 80 % en Italie, mais 64 % seulement en Allemagne. De fait, l'Allemagne dispose d'un actif stratégique : une proportion plus élevée de PME de taille intermédiaire, plus adaptées à la conquête des marchés lointains. Au sein des entreprises exportatrices françaises, le taux de rotation est élevé : en 2004, seules 73 % des firmes exportatrices avaient exporté en 2003. Les opérateurs « réguliers » réalisent toutefois l'essentiel de notre commerce extérieur (97 % en 2004). Les opérateurs irréguliers sont en moyenne de petits exportateurs, dont la contribution au commerce extérieur de la France est marginale, et dont l'enjeu en termes d'emplois est limité. Fort du constat que les PME, particulièrement les primo-exportateurs, sont souvent dépourvues de véritable structure export au sein même de l'entreprise, le Gouvernement a mis en place en 2005 deux nouveaux dispositifs, 1° le crédit d'impôt prospection

commerciale qui conditionne l'octroi d'une aide fiscale au recrutement d'un salarié dédié à l'exportation. Ce crédit d'impôt porte sur un montant de 40 000 euros avec un plafond de 50 % des dépenses de prospection engagées sur une période de vingt-quatre mois à compter de la date de recrutement d'un salarié dédié à l'export. Ce montant est doublé lorsque les entreprises se regroupent dans le cadre d'un groupement d'intérêt économique ou d'une association (type loi de 1901) ; 2° le contrat emploi export, calqué sur le contrat de chantier, qui est en vigueur depuis le 1er janvier 2005. Il permet de gérer la durée incertaine inhérente à certaines démarches à l'exportation et suppose l'adoption d'un accord de branche ou d'entreprise. Déjà l'Union des industries métallurgiques et minières a signé en octobre 2005 un accord avec les partenaires sociaux pour donner aux entreprises du secteur la capacité de proposer ce contrat. Cap Export, annoncé par le ministre délégué au commerce extérieur en octobre 2005, et dont les mesures sont désormais toutes entrées en vigueur, a pour objectif de renforcer le dispositif d'aide à l'exportation, et de le rendre plus simple, plus lisible, et plus efficace. Dans ce nouveau cadre ; 1° le crédit d'impôt prospection commerciale a été étendu à compter du 1er janvier 2006 à l'Espace économique européen, et les dépenses engagées par les entreprises pour les volontaires internationaux en entreprise (VIE) font partie des dépenses éligibles ; 2° les traitements et salaires perçus par des personnes ayant leur domicile fiscal en France, et qui exercent leur activité dans la prospection de marchés extérieurs pendant plus de 120 jours au cours de l'année civile dans un Etat autre que la France, sont exonérés d'impôt sur le revenu à raison des salaires perçus en rémunération de l'activité exercée à l'étranger. Les conditions d'application de la mesure d'exonération fiscale, qui s'applique à compter de l'imposition des revenus de l'année 2006, seront publiées au Bulletin officiel des impôts ; 3° la procédure de labellisation est renforcée, et son périmètre est élargi aux actions de promotion collectives conduites par les pôles de compétitivité et aux opérations de portage. Sont désormais éligibles, en plus des pavillons France sur des foires et salons, les présentations de produits et savoir-faire, les rencontres d'acheteurs et de partenaires, et les promotions commerciales. Ces mesures sont de nature à aider nos exportateurs et à favoriser l'emploi, celui des jeunes en particulier. Elles doivent être largement diffusées au niveau local et régional pour qu'un nombre important de petites et moyennes entreprises puissent en bénéficier. Le ministre délégué au commerce extérieur a bien sûr noté l'intérêt du parlementaire pour les questions relatives au commerce extérieur et compte sur son soutien pour la diffusion de ces informations.

Données clés

Auteur : [Mme Claude Darciaux](#)

Circonscription : Côte-d'Or (3^e circonscription) - Socialiste

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 74639

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : commerce extérieur

Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 4 octobre 2005, page 9104

Réponse publiée le : 21 mars 2006, page 3042