



ASSEMBLÉE NATIONALE

12ème législature

exportations

Question écrite n° 85057

Texte de la question

M. Luc-Marie Chatel attire l'attention de Mme la ministre déléguée au commerce extérieur sur le solde cumulé de l'année 2005 qui est déficitaire d'environ 25 milliards d'euros. Si ce déficit s'explique en partie par l'augmentation de la facture énergétique, du fait des quantités importées et de l'augmentation des prix, il semble que les exportations de produits français connaissent également un ralentissement, notamment en ce qui concerne la branche automobile. Le Premier ministre a annoncé dernièrement des mesures en faveur des PME exportatrices, dont le regroupement des PME et le portage des petites entreprises par les grandes. Il souhaite donc avoir des précisions quant à la stratégie du Gouvernement pour soutenir les exportations de produits français.

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 %). En conséquence, le déficit commercial de la France s'est creusé : - 26,5 Mds EUR en 2005, contre 8,3 Mds en 2004. En termes géographiques, l'Europe occidentale a continué de freiner nos exportations. Nos ventes sont restées peu dynamiques vers l'Union européenne à 25 (+ 2,7 % en 2005), notamment vers l'Allemagne (+ 1,3 %) et le Royaume-Uni (- 1,3 %), à l'exception notable des nouveaux États membres (+ 9,1 %). Hors Union européenne, les exportations françaises ont été soutenues vers toutes les zones, sauf le Proche et Moyen-Orient : Asie (+ 16 %), États-Unis (+ 8,6 %), Afrique (+ 10,8 %) et Amérique latine (+ 11,6 %). De fait, l'Asie a expliqué un quart de la hausse totale des ventes françaises en 2005. Au cours des derniers mois, nos exportations ont ralenti vers l'Asie, mais elles ont accéléré vers la zone euro, notamment l'Allemagne et l'Italie, et vers le Proche et Moyen Orient. Les ventes de biens d'équipement (+ 6 %), dans les industries aéronautique et mécanique, et les exportations énergétiques (produits pétroliers raffinés), sont à l'origine de 60 % de la croissance des ventes françaises en 2005. Les exportations de biens de consommation ont accéléré (+ 6 % en 2005, contre + 4 % en 2004), stimulées notamment par les produits pharmaceutiques. A contrario, les ventes de biens intermédiaires ont sensiblement ralenti (+ 3,9 %), dans les secteurs de la chimie, de la sidérurgie et des matériels électriques. Les exportations agroalimentaires ont été modestes (+ 1,9 %), notamment dans les secteurs de l'agriculture, et les exportations automobiles se sont repliées (- 2,9 %), pour la première fois depuis 1993. Le déficit commercial a atteint un niveau historique. Cette évolution est en partie imputable à l'inflation des prix des matières premières : l'alourdissement de la facture énergétique (38 Mds EUR en 2005) est à l'origine de près 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. Enfin, deux fragilités structurelles pourraient pénaliser nos performances : un effort d'innovation trop faible des entreprises, et un tissu industriel peu adapté à la conquête des marchés lointains, notamment parce que nos entreprises sont en moyenne de trop petite taille. 108 000 entreprises ont exporté des marchandises en 2004, soit environ 4 % des entreprises implantées sur le territoire français (2,5 millions). Cette faible proportion ne doit pas masquer des situations différenciées : plus les entreprises sont de taille importante,

plus leur propension à exporter est forte. Ainsi, près de 70 % des entreprises de plus de 250 salariés sont exportatrices (96 % dans le seul secteur industriel), contre 22 % des PME comptant de 10 à 249 salariés, et 2 % des micro-entreprises (moins de 10 salariés). A titre de comparaison, la proportion d'exportateurs au sein des petites et moyennes entreprises en France est du même ordre de grandeur qu'en Italie (4 %), mais plus faible qu'en Allemagne (18 %). Ces écarts sont largement dus aux différences de structure des tissus micro-économiques : 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 petites et moyennes entreprises, 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 EUR 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 120 jours au cours de l'année civile dans un État 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. Plusieurs de ces mesures constituent donc une incitation pour nos entreprises à aborder groupées les marchés d'exportation, en particulier le crédit d'impôt export et la procédure de labellisation. Le portage d'entreprises est également encouragé, et l'inclusion de ce type d'opérations dans la procédure de labellisation va donner une impulsion supplémentaire à l'association Partenariat France et à toute initiative collective éligible à cette procédure.

Données clés

Auteur : [M. Luc Chatel](#)

Circonscription : Haute-Marne (1^{re} circonscription) - Union pour un Mouvement Populaire

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 85057

Rubrique : Commerce extérieur

Ministère interrogé : commerce extérieur

Ministère attributaire : commerce extérieur

Date(s) clé(s)

Question publiée le : 7 février 2006, page 1144

Réponse publiée le : 21 mars 2006, page 3043