

N° 88

SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 1996-1997

Annexe au procès-verbal de la séance du 21 novembre 1996.

AVIS

PRÉSENTÉ

au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) sur
le projet de **loi de finances pour 1997**, ADOPTÉ PAR L'ASSEMBLÉE
NATIONALE,

TOME X

COMMERCE EXTÉRIEUR

Par M. Michel SOUPLET,

Sénateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean François-Poncet, *président* ; Gérard Larcher, Henri Revol, Jean Huchon, Fernand Tardy, Gérard César, Louis Minetti, *vice-présidents* ; Georges Berchet, William Chervy, Jean-Paul Émin, Louis Moinard, *secrétaires* ; Louis Althapé, Alphonse Arzel, Mme Janine Bardou, MM. Bernard Barraux, Michel Bécot, Jean Besson, Claude Billard, Marcel Bony, Jean Boyer, Jacques Braconnier, Gérard Braun, Dominique Braye, Michel Charzat, Marcel-Pierre Cleach, Roland Courteau, Désiré Debavelaere, Gérard Delfau, Fernand Demilly, Marcel Deneux, Rodolphe Désiré, Jacques Dominati, Michel Doublet, Mme Josette Durrieu, MM. Bernard Dussaut, Jean-Paul Emorine, Léon Fatous, Hilaire Flandre, Philippe François, Aubert Garcia, François Gerbaud, Charles Ginésy, Jean Grandon, Francis Grignon, Georges Gruillot, Claude Haut, Mme Anne Heinis, MM. Pierre Hérisson, Rémi Herment, Bernard Hugo, Bernard Joly, Edmond Lauret, Jean-François Le Grand, Félix Leyzour, Kléber Malécot, Jacques de Menou, Louis Mercier, Mme Lucette Michaux-Chevry, MM. Jean-Marc Pastor, Jean Pépin, Daniel Percheron, Jean Peyrafitte, Alain Pluchet, Jean Pourchet, Jean Puech, Paul Raoult, Jean-Marie Rausch, Charles Revet, Roger Rigaudière, Roger Rinchet, Jean-Jacques Robert, Jacques Rocca Serra, Josselin de Rohan, René Rouquet, Raymond Soucaret, Michel Souplet, André Vallet, Jean-Pierre Vial.

Voir les numéros :

Assemblée nationale (10ème législ.) : 2993, 3030 à 3035 et T.A. 590.

Sénat : 85 et 86 (annexe n° 12) (1996-1997).

Lois de finances.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION -	5
CHAPITRE PREMIER - LE CONTEXTE INTERNATIONAL	7
I. LA CONJONCTURE INTERNATIONALE	7
A. 1995 : UN RALENTISSEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	7
B. 1996 ET 1997 : UN RYTHME DE CROISSANCE SATISFAISANT SELON LE FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI)	9
II. UN RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL	9
A. 1995 : UN COMMERCE EXTÉRIEUR PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUE DANS LES ZONES NON-OCDE	10
B. 1996 : LA CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL SERAIT EN LÉGER REPLI	11
III. LES CONSÉQUENCES DE LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE	11
A. L'IMPACT SUR L'ÉVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET SUR L'EMPLOI	11
B. L'IMPACT EN TERMES DE PÉNÉTRATION DES IMPORTATIONS ET D'EMPLOI	13
IV. L'ÉTAT D'AVANCEMENT DES NÉGOCIATIONS PLURILATÉRALES	14
A. LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS : UNE PROLONGATION DES NÉGOCIATIONS	14
B. LE SECTEUR DES TRANSPORTS MARITIMES : UNE SUSPENSION DES NÉGOCIATIONS	15
C. LES SERVICES FINANCIERS : LA CONCLUSION D'UN ACCORD INTÉRIMAIRE	16
D. LE SECTEUR AUDIOVISUEL : UNE EXCEPTION CULTURELLE DE FAIT	16
E. LES RÈGLES EN MATIÈRE DE SERVICES : DES NÉGOCIATIONS EN COURS	17
F. L'INVESTISSEMENT : LA NÉGOCIATION D'UN ACCORD MULTILATÉRAL	18
G. LES MARCHÉS PUBLICS : UNE NÉGOCIATION À DEUX NIVEAUX	19
V. LE BILAN DES DEUX ANNÉES D'EXISTENCE DE L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)	19
A. LE BILAN DU FONCTIONNEMENT DE L'OMC	19
B. LA CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DE SINGAPOUR	20
C. LES PREMIERS CONTENTIEUX DEVANT L'OMC	21

VI. L'IMPACT DES FLUCTUATIONS DES MONNAIES EUROPÉENNES SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS	22
A. DE NOUVELLES PERTURBATIONS MONÉTAIRES SE SONT DÉVELOPPÉES DEPUIS 1995.....	23
B. LEURS CONSÉQUENCES SUR LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS DE LA FRANCE.....	23
CHAPITRE II - L'ÉVOLUTION DE L'EXCÉDENT COMMERCIAL	27
I. 1995 : UN NOUVEAU RECORD	27
A. ÉVOLUTION GÉNÉRALE ET COMPÉTITIVITÉ FRANÇAISE.....	27
B. L'ÉVOLUTION SECTORIELLE.....	29
1. <i>Une progression du solde agro-alimentaire</i>	29
2. <i>Une progression sensible du solde industriel, caractérisé par des évolutions contrastées</i>	30
3. <i>Une nouvelle contraction du déficit énergétique</i>	32
C. LA VENTILATION GÉOGRAPHIQUE : PAS DE BOULEVERSEMENTS MAJEURS.....	32
II. DES PERSPECTIVES QUI POURRAIENT ÊTRE MOINS ENCOURAGEANTES POUR 1996 ET 1997	33
A. LES CONSÉQUENCES DE L'INTÉGRATION DES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER DANS LES STATISTIQUES DU COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS.....	33
B. LES PERSPECTIVES POUR 1996 ET 1997.....	34
CHAPITRE III - LES AXES PRINCIPAUX DE LA POLITIQUE ET DU BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR	37
I. LES NOUVELLES ORIENTATIONS DE LA POLITIQUE EN FAVEUR DU COMMERCE EXTÉRIEUR	37
A. LA DÉFINITION DE PAYS D'ACTION PRIORITAIRE POUR NOTRE COMMERCE EXTÉRIEUR.....	38
B. UNE MEILLEURE ADAPTATION DE NOTRE RÉSEAU D'APPUI AUX BESOINS DES ENTREPRISES.....	38
1. <i>La réforme des organismes d'appui au commerce extérieur</i>	38
2. <i>Le redéploiement du réseau des postes d'expansion économique</i>	41
C. UN VÉRITABLE PARTENARIAT ENTRE GRANDES ET PETITES ENTREPRISES POUR LA PROSPECTION DES MARCHÉS ÉTRANGERS.....	42
II. LE BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR	45
A. LES SERVICES ET ORGANISMES CHARGÉS DE LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR.....	45
1. <i>Les services de l'expansion économique</i>	46
2. <i>Les organismes de promotion du commerce extérieur</i>	47
a) <i>L'évolution des crédits qui leur sont affectés</i>	47

b) L'évolution de leur programme d'action.....	48
B. LES MÉCANISMES D'AIDE OU DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS.....	50
1. <i>Le soutien au commerce courant</i>	51
a) L'assurance-prospection : de nouvelles mesures en faveur des PME.....	51
b) Le CODEX.....	53
2. <i>L'aide aux grands contrats</i>	53
a) Les garanties gérées par la Coface.....	53
b) Les procédures gérées par la BFCE pour le compte de l'État.....	54
c) Les protocoles financiers.....	54
EXAMEN EN COMMISSION.....	57

Mesdames, Messieurs,

En 1995, la France a enregistré un nouvel excédent commercial record de 100,3 milliards de francs, qui lui a permis d'atteindre un taux de couverture de 107,6 %, inégalé dans l'histoire de son commerce extérieur depuis plus de trente ans.

A quelques jours de la première conférence ministérielle de l'Organisation Mondiale du Commerce, qui se déroulera à Singapour les 9 et 10 décembre prochain, votre rapporteur a souhaité faire le point de l'état d'avancement des négociations plurilatérales, ainsi qu'un bilan des deux années d'existence de cette organisation:

Votre commission s'est félicitée de la mise en oeuvre d'une politique ambitieuse destinée à promouvoir le commerce extérieur français, qui se traduit, notamment, par une plus forte concentration des moyens vers les pays émergents et une meilleure adaptation du réseau d'appui au commerce extérieur aux besoins des entreprises.

Cette politique se traduira, en particulier, par une fusion des trois organismes de promotion du commerce extérieur, dont les crédits sont cependant réduits année après année. Une rationalisation était certes nécessaire, mais la réduction des crédits alloués à ces organismes, de 24,3 % depuis 1993, a probablement trouvé ses limites.

CHAPITRE PREMIER

LE CONTEXTE INTERNATIONAL

I. LA CONJONCTURE INTERNATIONALE

La nette accélération de l'activité mondiale en 1994 avait reposé sur la vigueur de la croissance des pays anglo-saxons et le vif redémarrage de l'activité européenne, assis sur le dynamisme des stocks et des exportations. En 1995, la croissance du produit intérieur brut (PIB) des six principaux pays de l'OCDE s'effrite : de 2,7 % au premier trimestre 1995, le glissement annuel du PIB est retombé à près de 1,5 % au quatrième trimestre.

En dépit du dynamisme des pays émergents, la demande mondiale en produits manufacturés adressée à la France ralentit donc sensiblement en 1995 : en glissement annuel, la croissance de la demande en provenance des pays de l'OCDE passe d'environ 13 % fin 1994 à moins de 4 % fin 1995.

A. 1995 : UN RALENTISSEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

● **En Europe, la demande intérieure hors stocks n'a pas pris le relais de la reconstitution des stocks.**

En Europe continentale, le fort mouvement de restockage constaté en 1994 reposait sur des anticipations de redémarrage soutenu de la demande finale. Or, ce scénario ne s'est pas réalisé : fin 1994, la reprise de la demande intérieure finale paraissait peu vigoureuse dans les pays européens. En particulier, la consommation des ménages restait freinée par le maintien d'un certain attentisme sur l'évolution de l'emploi et par l'anticipation des mesures budgétaires nécessaires à l'assainissement des finances publiques.

Les perspectives des industriels se sont alors dégradées fortement en 1995, conduisant à un fort mouvement d'ajustement des stocks dans la seconde moitié de l'année, d'autant plus brutal que leur reconstitution avait été vive en 1994.

En outre, la confiance des ménages a baissé, provoquant un tassement de leur consommation.

● **L'atterrissage en douceur des économies anglo-saxonnes**

Aux États-Unis et au Royaume-Uni, le ralentissement de la demande intérieure, induit par le durcissement des politiques monétaires intervenu en 1994, est accentué par le tassement de la demande étrangère qui leur est adressée. Pour autant, la demande des ménages est restée bien orientée, en raison d'une évolution toujours favorable du revenu disponible et de l'amélioration de la situation sur le marché du travail.

● **La croissance japonaise a été freinée par le niveau du yen et le manque de confiance des ménages**

Au Japon, en dépit des politiques économiques largement expansionnistes menées depuis quatre ans, la reprise ne s'est toujours pas enclenchée. En 1995, l'effet d'entraînement des politiques économiques est entravé, d'une part, par l'appréciation du yen survenue jusqu'à l'été et, d'autre part, par la forte progression de l'épargne des ménages.

● **Des situations contrastées dans les pays émergents**

Au fléchissement de l'activité constaté dans les principaux de l'OCDE, s'est ajouté le tassement net de la croissance d'un certain nombre de **pays d'Amérique latine** en 1995 : la nécessité de mettre fin aux déséquilibres extérieurs après la crise du peso mexicain a, en effet, poussé ces derniers à s'engager dans des politiques de rigueur qui ont fortement pesé sur l'activité.

En revanche, la poursuite d'une croissance vigoureuse dans les **pays émergents d'Asie**, de l'ordre de 8 % en rythme annuel, a largement contribué au dynamisme du commerce mondial en 1995 et soutenu les exportations des principales économies de l'OCDE : les « nouvelles économies industrialisées » et les pays de l'ANSEA ont crû à un rythme soutenu, entretenu par la vigueur de la demande intérieure, et notamment de

l'investissement productif, stimulé par les investissements directs en provenance du Japon. Toutefois, dans l'ensemble de la zone (à l'exception de Taiwan), ainsi qu'en Inde, le dynamisme des exportations n'a pas suffi à endiguer l'aggravation des déficits commerciaux. En Chine, la croissance a légèrement ralenti en 1995 (10 %, contre 12 % en 1994), suite à un durcissement de la politique monétaire.

Enfin, l'activité reste dynamique dans les **pays d'Europe centrale et orientale**, tandis que le rythme de croissance s'est stabilisé en Russie et s'est accéléré en Afrique.

B. 1996 ET 1997 : UN RYTHME DE CROISSANCE SATISFAISANT SELON LE FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI)

Dans son rapport bi-annuel de septembre dernier sur les « *perspectives de l'économie mondiale* », le Fonds Monétaire International (FMI) estime que la croissance de l'économie mondiale devrait se poursuivre à un rythme « *satisfaisant* » en 1996 et 1997. Il table sur des perspectives de croissance des pays industrialisés de 2,3 % en 1996 et 2,5 % en 1997, les bonnes performances américaines et japonaises compensant le ralentissement européen de 1996.

II. UN RALENTISSEMENT DE LA CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL

Le commerce mondial de marchandises a crû de **8 % en volume en 1995, en retrait cependant** par rapport aux 9,5 % de l'année précédente. Ce ralentissement est beaucoup plus marqué en glissement annuel, qui passe de 12 % à la fin de 1994 à moins de 6,5 % en décembre dernier. Il provient principalement d'un tassement des importations des pays de l'OCDE, celles des États-Unis et du Canada dans un premier temps, de l'Union européenne dans un deuxième temps.

En valeur, les exportations mondiales de marchandises, en hausse de 19 % atteignent près de 4 900 milliards de dollars en 1995. Avec les services commerciaux, qui progressent de 14 %, elles dépassent la barre des 6.000 milliards de dollars.

A. 1995 : UN COMMERCE EXTÉRIEUR PARTICULIÈREMENT DYNAMIQUE DANS LES ZONES NON-OCDE

• Toutes les régions, à l'exception de l'Amérique Latine et du Japon, ont enregistré un **léger recul** de leurs exportations en volume en 1995 par rapport à 1994. Pour les importations, le recul a été particulièrement sensible en Amérique du Nord et en Amérique Latine.

Les points suivants méritent d'être relevés :

- pour la quatrième année consécutive, les importations asiatiques ont crû à un rythme plus élevé que les exportations ;

- l'Europe centrale et orientale a été la région la plus dynamique en 1995, avec des taux de croissance en valeur supérieurs à 25 %, tant à l'importation qu'à l'exportation ;

- l'Afrique et le Moyen-Orient ont amélioré leurs performance en 1995, du fait d'une forte croissance du produit des exportations des industries extractives ;

- un des facteurs particulièrement significatif pour expliquer ces forts taux de croissance dans la zone non-OCDE est la forte expansion du commerce lié à l'assemblage de biens en vue de la réexportation (dans les zones franches, en général).

• Une hiérarchie inchangée, qui cache la poursuite de la montée des pays asiatiques

En effet, il y a eu peu de changements en 1995 dans le classement des principaux pays exportateurs et importateurs : parmi les quinze premiers, seuls les Pays-Bas et la Corée ont progressé d'une place. La **France** conserve le **quatrième rang**, avec une part dans les exportations totales de **5,7 %**, soit une légère progression par rapport à 1994 où elle s'élevait à 5,6 %.

Entre 1990 et 1994, le commerce intra-régional en Amérique du Nord, en Asie et en Amérique Latine a progressé plus rapidement que le commerce extra-régional, à la différence de l'Europe de l'Ouest et de l'Europe centrale et orientale. En 1995, la situation était inchangée pour l'Asie et l'Amérique Latine, mais inversée pour l'Amérique du Nord et l'Europe de l'Ouest. Les parts respectives du commerce intra-régional sont de près des 2/3 pour l'Europe des Quinze, 50 % pour l'Alena et 20 % pour le Mercosur.

Il s'avère que, derrière les trois premiers exportateurs mondiaux, l'Union européenne, les États-Unis et le Japon, qui représentent ensemble près de la moitié du commerce mondial, les quatre « dragons » et la Chine pèsent d'un poids légèrement supérieur à 18 %, ce qui fait de ce pôle régional le second exportateur mondial après l'Union européenne. Alors que d'une année sur l'autre, les parts des trois premiers exportateurs restent inchangées, celle de chacun de ces cinq pays progresse, en 1995, de + 1,4 point (16,7 % en 1994).

B. 1996 : LA CROISSANCE DU COMMERCE MONDIAL SERAIT EN LÉGER REPLI

En début d'année 1996, le niveau des échanges mondiaux est resté stable : le ralentissement des importations européennes, japonaises et des pays émergents en développement rapide a été compensé par le net rebond des importations américaines. Le commerce mondial se redresse toutefois au second semestre. En moyenne annuelle, le commerce mondial afficherait cependant une position en repli par rapport à l'année précédente avec un taux de croissance de l'ordre de 7 %. En 1997, ce taux de croissance pourrait se situer à un niveau légèrement supérieur.

III. LES CONSÉQUENCES DE LA MONDIALISATION DE L'ÉCONOMIE

A. L'IMPACT SUR L'ÉVOLUTION DU COMMERCE INTERNATIONAL ET SUR L'EMPLOI

Dans un rapport consacré à l'interdépendance mondiale, l'OCDE traite la question des défis et opportunités pour les pays de l'OCDE face aux problèmes posés par la mondialisation. Partant du constat que la plupart des économies en développement ont fondé leur expansion récente sur l'intégration mondiale, le rapport tend à montrer que les pays de l'OCDE ont plus à gagner qu'à perdre d'une croissance rapide de ces économies, qui représentent un marché en expansion pour les exportations de biens, de services, de capitaux et de savoir-faire.

Au cours de la dernière décennie, la baisse relative des exportations de produits primaires et, en contrepartie, la hausse des exportations de

produits manufacturés des principales économies en développement (PED) ont été un des phénomènes marquants. Parmi celles-ci, la part d'importations de produits manufacturés en provenance des pays de l'OCDE a considérablement augmenté depuis dix ans pour les plus avancés. Le dynamisme de l'Asie apparaît non seulement dans le commerce extrarégional, mais aussi dans l'expansion rapide du commerce intrarégional, la part des pays non membres de l'OCDE ne faisant que croître. Ainsi, la part des exportations asiatiques destinées aux autres pays en développement d'Asie est passée de 26 % en 1986 à 37 % en 1992. Parallèlement, le développement rapide des marchés en Asie ouvre de nombreux débouchés aux fournisseurs compétitifs des pays de l'OCDE en biens d'équipement, technologies et services commerciaux.

Malgré la progression des exportations de produits manufacturés des PED vers les pays de l'OCDE, le nombre de pays exportateurs est restreint. **Leur pénétration sur les marchés de la zone de l'OCDE est encore assez limitée.** Dans les années 80, la part globale des PED sur ces marchés n'a augmenté que d'1 % à peine. Le secteur de l'habillement et des chaussures reste de loin celui où les pays en développement ont le mieux réussi à pénétrer des marchés, encore que d'autres groupes de produits accusent une expansion marquée due en partie au fait que les économies dynamiques d'Asie (EDA) ont réussi à diversifier leurs exportations, qui comportent désormais davantage de produits à forte technicité.

Selon le rapport de l'OCDE, les théories qui soutiennent que les exportations des PED bénéficient d'un large accès aux pays de l'OCDE alors que leurs marchés intérieurs restent protégés contre les importations en provenance de la zone de l'OCDE, sont de moins en moins fondées. Il est certain que beaucoup de PED, sans compter de nombreux EDA, ont encore un long chemin à parcourir avant que leurs marchés ne deviennent aussi ouverts que ceux de la zone de l'OCDE. Toutefois, il faut noter que les taux de pénétration des importations sont déjà élevés dans les petites EDA et que, dans d'autres pays d'Asie (Philippines, Taiwan, Thaïlande), ils ont fortement augmenté depuis le milieu des années 80. En Chine, la pénétration des importations est passée de 3 à 14 % du marché entre 1978 et 1988. Au cours des prochaines années, l'un des faits les plus marquants sur le plan des échanges pourrait être l'adhésion de la Chine à l'OMC, car le régime commercial de la Chine devrait alors devenir beaucoup plus transparent et le marché chinois s'ouvrir davantage aux produits étrangers. On peut s'attendre, en outre, à ce que la Chine soit l'un des principaux bénéficiaires de la libéralisation accrue du commerce de produits manufacturés, notamment de textile et de vêtements.

B. L'IMPACT EN TERMES DE PÉNÉTRATION DES IMPORTATIONS ET D'EMPLOI

Dans les pays de l'OCDE, de fortes craintes sont suscitées par les **menaces** que fait peser sur l'**emploi**, d'une part, la substitution d'importations à certains produits des pays de l'OCDE et, d'autre part, le redéploiement des moyens de production, les employeurs cherchant à acquérir un avantage concurrentiel en délocalisant des installations dans des pays en développement à bas salaires et à faibles charges sociales. Dans les deux cas, le risque pour les travailleurs non qualifiés et faiblement rémunérés de voir leur emploi supprimé est particulièrement préoccupant.

Il est toutefois difficile de dissocier les suppressions d'emplois dues à l'augmentation des importations de celles qui sont imputables à d'autres facteurs, comme l'innovation technologique qui résulte de la concurrence interne. En outre, si l'on ne veut pas négliger les créations d'emplois induites par le développement des exportations dans les secteurs favorisés par l'ouverture de nouveaux débouchés à l'étranger, il convient de se placer dans la perspective d'une analyse d'équilibre général pour évaluer, dans l'ensemble de l'activité économique, **les liens entre le commerce et l'emploi**.

Des travaux de cette nature montrent (le Japon étant une exception, dans une certaine mesure), que le **commerce entre les pays de l'OCDE prend essentiellement la forme d'échanges intrasectoriels**, c'est-à-dire d'échanges de biens provenant des mêmes secteurs, et comporte de nombreux échanges intra-entreprises. Une étude récente de l'INSEE sur la mondialisation industrielle estime, en effet, que le tiers du commerce extérieur de la France s'effectue à l'intérieur des groupes multinationaux.

En revanche, une plus large part du commerce avec les pays en développement porte sur des biens produits par des secteurs différents. Ce type d'échanges risque d'entraîner des effets de déplacement d'emplois plus marqués, du fait que les pertes et les gains se produisent dans des branches différentes. En outre, les bouleversements structurels sont préjudiciables aux travailleurs non qualifiés, dans la mesure où les secteurs exigeant un faible niveau de qualification représentent une part de plus en plus modeste de l'emploi dans l'ensemble des industries manufacturières. Ainsi, les textiles, l'habillement et la chaussure ne représentent plus aujourd'hui que 6 à 10 % de l'emploi dans le secteur manufacturier.

On peut s'étonner de cette affirmation de l'OCDE selon laquelle les effets du commerce sur l'emploi industriel restent modestes. Il note cependant qu'ils risquent d'accentuer d'autres tendances dans le secteur des services où il y aurait une influence négative nette sur les salaires relatifs et sur les niveaux d'emploi.

IV. L'ÉTAT D'AVANCEMENT DES NÉGOCIATIONS PLURILATÉRALES

A. LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS : UNE PROLONGATION DES NÉGOCIATIONS

• **Les négociations sur les télécommunications ont dû être prolongées en raison de l'attitude des États-Unis.**

Ces négociations multilatérales, conduites dans le cadre de l'OMC, n'ont pu s'achever le 30 avril 1996, comme cela était prévu. Elles ont été prolongées jusqu'au 15 février 1997. L'échec est clairement imputable aux États-Unis qui ont formulé très tardivement de nouvelles exigences sur les communications par satellite et les services internationaux et, plus généralement, ont estimé ne pas avoir obtenu de leurs partenaires commerciaux une « masse critique » d'offres de qualité suffisante.

Afin de consolider les résultats déjà obtenus, les offres faites à la date du 30 avril ont été « gelées ». Néanmoins, les participants conservent la possibilité de les modifier pendant la période du 15 janvier au 15 février 1997, à la lumière des développements intervenus d'ici là.

L'entrée en vigueur des résultats des négociations reste prévue pour le 1er janvier 1998.

• **L'union européenne, qui dispose d'un puissant secteur des télécommunications, doit s'attacher à parvenir à un accord fondé sur le traitement de la nation la plus favorisée.**

Pour l'Union européenne, l'objectif de ces négociations reste d'obtenir un accès effectif et comparable aux marchés des pays tiers pour ce qui est des services et des infrastructures. L'Union possède en effet quatre des dix premiers opérateurs mondiaux, mais elle est moins bien placée que les États-Unis pour négocier une ouverture des marchés des pays tiers dans un cadre bilatéral. Elle a donc un intérêt majeur à conclure un accord multilatéral ambitieux sur la base du traitement de la nation la plus favorisée.

● **La suite des négociations s'annonce cependant difficile et l'hypothèse d'un échec ne peut être écartée.**

Les discussions à venir seront essentiellement consacrées aux offres en matière d'accès au marché et à un certain nombre de questions plus techniques relatives aux services internationaux et aux communications par satellite.

Sur tous ces sujets, la situation de blocage enregistrée fin avril conduit à anticiper des discussions difficiles. Aussi, l'hypothèse d'un échec ne peut être écartée. L'attitude des États-Unis sera évidemment décisive.

B. LE SECTEUR DES TRANSPORTS MARITIMES : UNE SUSPENSION DES NÉGOCIATIONS

Le groupe de négociation sur les services de transport maritime devait conclure ses travaux le 30 juin 1996. L'objectif était d'obtenir des 56 pays volontaires pour participer à ces négociations, des engagements dans trois domaines : les transports maritimes internationaux, les services auxiliaires et les services portuaires.

Au cours de cette négociation, les États-Unis ont constamment refusé de déposer une offre au prétexte que les offres présentées par les autres membres ne présentaient pas un degré de libéralisation suffisant. En réalité, le secteur des transports internationaux aux États-Unis bénéficie, depuis les années 30, d'un régime protectionniste très élaboré (réservations unilatérales de cargaisons, mécanismes de rétorsions unilatérales...) et le « lobby » maritime américain s'est toujours opposé à la conclusion d'un accord multilatéral qui puisse remettre en cause ces mesures.

En l'absence d'offre des États-Unis, une masse critique d'offres n'a pu être réunie. Le **28 juin 1996**, le groupe de négociation a donc adopté un **rapport final constatant l'impossibilité de trouver un accord** et le Conseil du commerce des services a adopté **une décision réglant la situation du secteur des transports maritimes jusqu'au prochain cycle de négociations sur les services**. Cette décision prévoit les modalités suivantes :

- une suspension des négociations assortie d'une suspension de la clause de la nation la plus favorisée jusqu'au prochain cycle de négociation sur les services (au plus tard, en l'an 2000) ;

- une reprise des négociations lors du prochain cycle, sur la base des offres conditionnelles sur la table ;

- les membres de l'OMC qui le souhaitent peuvent prendre des engagements sur le secteur des transports maritimes, sachant que la Communauté européenne n'en déposera pas.

C. LES SERVICES FINANCIERS : LA CONCLUSION D'UN ACCORD INTÉRIMAIRE

En raison du grave déséquilibre constaté à l'issue du Cycle de l'Uruguay entre le niveau des offres des États de l'OCDE et des pays en développement à économie dynamique, la décision ministérielle de Marrakech relative au commerce des services financiers (bancaires, boursiers et d'assurances) avait prévu l'ouverture de nouvelles discussions pendant une période de six mois à compter de la date d'entrée en vigueur de l'OMC.

Après six mois d'intenses négociations, les États-Unis ont annoncé, le 29 juin 1995, le dépôt d'une dérogation générale à la clause de la nation la plus favorisée sur les conditions d'accès à leur secteur financier. En réponse à cette décision, l'Union européenne a demandé et obtenu une prolongation d'un mois de la négociation. Ce délai a été mis à profit pour dégager un consensus parmi les membres de l'OMC en faveur de la conclusion d'un **accord intérimaire**.

La France a ratifié cet accord intérimaire sur le commerce des services financiers, qui couvre un niveau général des engagements clairement supérieur à celui constaté à l'issue du cycle de l'Uruguay, le 28 juillet 1996. Il **est entré en vigueur en septembre 1996, jusqu'à une date butoir fixée au 31 décembre 1997**. Parallèlement, les négociations devraient reprendre début 1997. Le gouvernement français souhaite que les négociations redémarrent dès la Conférence ministérielle de Singapour.

D. LE SECTEUR AUDIOVISUEL : UNE EXCEPTION CULTURELLE DE FAIT

L'Accord général sur le Commerce des Services (GATS) n'a fait l'objet d'aucune disposition spécifique permettant de réserver un traitement particulier au secteur audiovisuel et de consacrer la notion d'exception culturelle.

En effet, les États-Unis se sont opposés à la reconnaissance de cette notion et ont cherché à obtenir un engagement de l'Union européenne sur le principe d'une libéralisation progressive des quotas de diffusion inscrits dans la directive « Télévision sans frontières » (TVSF).

Cependant, la Communauté n'a pris aucun engagement au titre de l'accès au marché et du traitement national et a déposé une liste étendue de dérogations à la clause de la nation la plus favorisée pour l'application de la directive TVSF, le programme Media, les accords de coproductions nationaux... Cette liste comprend, en outre, une énumération de mesures de rétorsion que la Communauté pourra appliquer dans le cas où des pays tiers porteraient atteinte à ses intérêts commerciaux. Elle a **ainsi entièrement préservé sa capacité à maintenir mais aussi à adapter sa réglementation**. Le maintien de cette marge de manoeuvre dans le secteur audiovisuel permet à la Communauté de bénéficier, en quelque sorte, d'une « exception culturelle de fait ».

En outre, la France défend l'introduction d'une clause d'exception culturelle dans l'Accord multilatéral sur l'Investissement (AMI) en cours au sein de l'OCDE.

E. LES RÈGLES EN MATIÈRE DE SERVICES : DES NÉGOCIATIONS EN COURS

Le groupe des « règles en matière de services » a débuté ses travaux au cours de l'année 1995, en vue d'élaborer des **disciplines portant sur :**

- les sauvegardes d'urgence

Les mesures de sauvegardes d'urgence doivent permettre à un membre de l'OMC, dans des conditions exceptionnelles, de suspendre temporairement certains engagements qu'il a pris au titre du GATS. Les négociations sur ce sujet doivent être conclues **le 31 décembre 1997 ;**

- les marchés publics de services

A l'heure actuelle, certains marchés publics de services sont déjà couverts par l'Accord plurilatéral sur les marchés publics (AMP) conclu à Marrakech en 1994. Cependant, cet accord ne comporte qu'un nombre limité de signataires (24) et ne couvre que très partiellement le secteur des services. Aucun accord multilatéral conclu à l'OMC ne constitue un cadre de disciplines en matière de marchés publics et seules les dispositions relatives à la transparence sont applicables à ce secteur.

Des négociations sont actuellement en cours, en vue de conclure un accord multilatéral (fondé sur les principes de l'accès au marché, du traitement national et de la clause de la nation la plus favorisée) pour les marchés publics de services. Aucune échéance n'est fixée pour la conclusion des négociations.

F. L'INVESTISSEMENT : LA NÉGOCIATION D'UN ACCORD MULTILATÉRAL

A l'heure actuelle, l'accord multilatéral sur l'investissement (AMI) est en cours de négociation **au sein de l'OCDE** et devrait être conclu avant **mai 1997**. Cette négociation a bien progressé et semble en bonne voie. Toutefois, un élément fondamental est susceptible de ralentir, voire de suspendre, l'ensemble du processus : les États-Unis ne veulent pas évoquer les questions d'extraterritorialité dans cet accord alors que l'ensemble des autres délégations souhaitent voir figurer dans l'accord des clauses interdisant le recours à des législations de portée extraterritoriale (type Helms-Burton). Conformément aux conclusions du Conseil européen des affaires générales du 15 juillet 1996, **la France souhaite que l'accord traite ces problèmes fondamentaux que sont la portée extraterritoriale de législations nationales et les boycotts décrétés à l'encontre d'États ou d'entreprises qui ne se mettraient pas en conformité avec ces législations**. Une unanimité contre les États-Unis a été obtenue lors de la dernière réunion du groupe de négociation, en juin 1996.

Il est convenu que l'AMI est un accord ouvert et que les pays non-membres de l'OCDE pourront y adhérer une fois les négociations terminées. Certaines délégations, dont celle des États-Unis, sont en revanche plus réticentes à l'idée de lancer des négociations à l'OMC sur l'investissement dès la Conférence de Singapour. La France admet l'intérêt de présenter les négociations OCDE aux États non membres de l'organisation, mais considère que **l'enceinte la plus appropriée à l'établissement d'un cadre multilatéral élargi est bien l'OMC**.

En effet, **les pays non membres de l'OCDE** attirent une part croissante des flux d'investissement étranger (40 % du total en 1994), tout en maintenant des régimes restrictifs à l'égard des investisseurs étrangers. Dans ce contexte, est-il suffisant de proposer aux pays en développement d'adhérer à l'accord OCDE, une fois les négociations terminées ? Le gouvernement juge, à juste titre, cette approche insuffisante. On peut, en effet, penser que de nombreux pays en développement ne souhaiteront pas

participer à un accord qu'ils n'auront pas négocié. C'est pourquoi, il serait préférable de lancer des négociations sur l'investissement à l'OMC, afin d'établir un cadre multilatéral universel dans ce domaine.

G. LES MARCHÉS PUBLICS : UNE NÉGOCIATION À DEUX NIVEAUX

En matière de marchés publics, la négociation se déroule à deux niveaux :

- d'une part, l'accord conclu sous l'égide de l'OMC en 1994 -et appelé AMP- est entrée en vigueur le 1er janvier 1996. Il doit faire l'objet d'une transposition dans les directives communautaires. Un projet de texte adopté par le Conseil en 1995 a été rejeté par le Parlement et fait l'objet d'une **Résolution du Sénat**. La Commission doit présenter un nouveau texte de conciliation. Il faut impérativement qu'il se limite à transposer les règles de l'OMC sans créer de contrainte excessive et qu'il préserve l'égalité de traitement entre opérateurs privés et publics, acquis important du marché unique ;

- d'autre part, les discussions sont en cours à l'OMC sur la possible ouverture d'une négociation sur les procédures (transparence, voies de recours). Elle laisserait subsister les préférences existantes, mais réduirait les risques de trucage dans l'attribution des contrats. La France et l'Union européenne, qui ont des procédures très protectrices, ont intérêt à une telle discussion, qui est soutenue par les États-Unis. Aucune décision n'a été prise encore, car les pays en développement sont très réservés.

V. LE BILAN DES DEUX ANNÉES D'EXISTENCE DE L'ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

A. LE BILAN DU FONCTIONNEMENT DE L'OMC

A la date d'entrée en vigueur de l'OMC, les grands partenaires du commerce international avaient ratifié l'Accord instituant cette organisation. A ce jour, l'OMC compte 121 membres.

Le premier bilan de cette organisation à l'issue de deux ans d'existence est le suivant :

- l'OMC est complètement installée et fonctionne bien. Le mécanisme de règlement des différends est opérationnel et a été déjà très sollicité : jamais le nombre de cas n'a été aussi important ;

- l'OMC gère de façon efficace un réseau complexe d'accords commerciaux, portant sur des domaines les plus divers et de plus en plus techniques. Cette organisation doit, en effet, gérer une quinzaine d'accords et leurs annexes, soit 450 pages de textes juridiques, sans compter les différents engagements pris par ses membres, qui totalisent quant à eux plus de 20.000 pages. Il est essentiel que ce travail de contrôle soit correctement fait.

B. LA CONFÉRENCE MINISTÉRIELLE DE SINGAPOUR

Les 9 et 10 décembre 1996, l'OMC organise sa première conférence ministérielle à Singapour. Pour la France, celle-ci doit avoir **cinq objectifs** :

- **s'assurer du respect de tous les engagements pris à Marrakech** dans le strict respect des calendriers agréés. C'est un impératif pour la crédibilité de l'OMC. Doivent être écartées toutes les tentatives pour anticiper, modifier ou accélérer ces engagements ;

- **redonner une impulsion forte aux négociations sur les services.** Il faut conclure l'accord sur les télécommunications de base au 15 février 1997. Il faut surtout relancer les négociations sur les services financiers pour parvenir à un accord universel fin 1997 ;

- **lancer à l'OMC des négociations sur l'investissement.** A côté de celle qui se déroule actuellement entre les pays de l'OCDE, il est essentiel d'engager les pays en développement, malgré les réticences actuelles, dans un accord universel. C'est un impératif pour les entreprises françaises qui ont besoin de sécurité pour investir dans le monde ;

- **aborder les problèmes de l'environnement et des normes sociales fondamentales.** Il ne s'agit pas ici de remettre en cause les avantages comparatifs des pays en développement, mais de consolider le système multilatéral en renforçant sa légitimité. **Votre commission est très attachée à ce que l'on traite de ces questions ;**

- **renforcer le contrôle sur les ensembles régionaux.** Il faut des disciplines transparentes et équitables pour tous les participants au système multilatéral. Sur ce plan, il convient de surveiller l'évolution de l'APEC et des différentes zones de libre-échange.

C. LES PREMIERS CONTENTIEUX DEVANT L'OMC

La principale innovation de l'OMC est le mécanisme de règlement des différends dont le but est d'arriver à une solution positive des différends. Dans tout le processus, les membres sont donc encouragés à trouver une solution mutuellement acceptable, compatible avec les dispositions de l'OMC.

● Le souci des membres de « tester » les nouveaux mécanismes de l'OMC a conduit à la présentation de nombreux cas au cours de l'année 1995 et au début de l'année 1996, dont plusieurs concernent très directement la CEE. Compte tenu de la durée des procédures, les cas portés devant des groupes spéciaux se prolongeront en 1997. Près d'une trentaine de dossiers sont actuellement engagés dans le cadre de la procédure de règlement des différends.

● Pour les dossiers suivants, l'Union européenne et ses Etats membres sont directement impliqués puisqu'ils sont parties plaignantes :

- les taxes internes discriminatoires sur certaines boissons alcooliques au Japon : l'Europe a eu gain de cause ;

- les mesures concernant les enregistrements sonores au Japon (durée de protection insuffisante) ;

- les mesures de rétorsions prises par les États-Unis en réponse à la législation européenne sur les hormones. Les États-Unis ont levé leurs sanctions ;

- les dispositions de la loi américaine portant sur l'embargo appliqué à Cuba (loi Helms-Burton).

Rappelons que cette loi sanctionne les entreprises commerçant avec Cuba. L'Union européenne estime qu'elle comporte les dispositions « extraterritoriales » illégales, dans la mesure où elles visent à limiter les relations commerciales d'un des partenaires des États-Unis avec un pays tiers. D'autres lois visent les entreprises commerçant avec l'Iran et la Libye.

• **Pour les dossiers suivants, l'Union européenne est la partie défenderesse :**

- sur la dénomination commerciale des pectinidés (coquilles Saint-Jacques) en France. La procédure a été interrompue par un échange de lettres en date du 25 juin 1996 avec le Canada ;

- sur les droits à l'importation de riz : la Thaïlande a demandé à l'Union européenne des consultations sur la méthode de calcul des droits à l'importation de riz. Aucune suite n'a été donnée ;

- sur les législations interdisant la viande traitée aux hormones. Les États-Unis et le Canada ont demandé la constitution d'un panel en juillet 1996 ;

- sur le régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution de bananes. Les États-Unis, le Guatemala, l'Honduras, le Mexique, et l'Équateur ont demandé la constitution d'un panel.

Six autres dossiers concernent les États-Unis, en qualité de partie plaignante, et un ou plusieurs pays d'Asie (Japon notamment) comme partie attaquée.

• **L'organe d'appel**, innovation de l'OMC, a traité, à ce jour, un dossier de « l'essence reformulée ». Le Venezuela, seul, a obtenu la constitution d'un groupe spécial pour examiner les normes de l'Agence pour la protection de l'environnement des États-Unis, applicables à l'essence, et qui établiraient une discrimination à l'encontre de l'essence vénézuélienne. Il a obtenu satisfaction et ce résultat a été confirmé en appel. Les États-Unis devraient modifier leur réglementation pour se mettre en conformité avec les règles de l'OMC ou ouvrir des compensations commerciales au plaignant.

VI. L'IMPACT DES FLUCTUATIONS DES MONNAIES EUROPÉENNES SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS

Depuis l'élargissement des marges de fluctuation du mécanisme du système monétaire européen, décidé le 2 août 1993, la situation des changes en Europe a été marquée par une stabilisation de la situation monétaire en 1994, suivie d'une nouvelle période de perturbation en 1995. Au total, les monnaies de plusieurs États membres ont fortement baissé, traduisant **dans**

certains cas une dépréciation compétitive de grande ampleur, dont les effets sur le commerce extérieur français sont réels.

A. DE NOUVELLES PERTURBATIONS MONÉTAIRES SE SONT DÉVELOPPÉES DEPUIS 1995

Le contexte monétaire européen s'est radicalement transformé depuis avril 1995, point bas pour **la peseta, la livre et la livre sterling**, contre les monnaies du « noyau dur » européen (DM, FF, Florin, FB).

En termes de **taux de change nominaux** par rapport au noyau dur exprimés en base 100, en 1987 (année censée représenter un niveau d'équilibre des parités au sein du SME), la peseta était sous-évaluée de 20 % en 1995, la livre de 22 % et la lire de 36 %. Les chiffres respectifs en juin 1996 sont de 18 %, 19 % et 28 %. La lire s'est donc appréciée de 12,5 % entre la moyenne 1995 et juin 1996.

L'analyse des niveaux des **taux de change réels**, déflatés des coûts salariaux unitaires, des monnaies faibles par rapport aux devises du noyau s'avère encore plus éclairante :

- la surévaluation réelle maximale a été atteinte en 1991 pour ces trois monnaies, puisque pour une base 100 en 1987, la livre était surévaluée de 37 %, la peseta de 33 % et la lire de 21 % ;

- en 1995, la livre et la peseta étaient revenues à leur niveau de 1987, alors que la lire restait sous-évaluée de 22 % ;

- **en juin 1996, les deux premières devises apparaissent à nouveau surévaluées en termes réels de 4 %, alors que la sous-évaluation de la lire n'était plus que de 13 %.**

B. LEURS CONSÉQUENCES SUR LES ÉCHANGES EXTÉRIEURS DE LA FRANCE

● La dépréciation de la lire, de la livre et de la peseta a eu pour conséquence de doper, au moins temporairement, la croissance des trois pays concernés. Comme ceux-ci représentent le quart de nos débouchés, **l'effet indirect sur nos exportations, et donc sur notre croissance, n'est pas négligeable.**

La bonne tenue du franc est favorable à notre économie, notamment par son effet en terme de diminution des coûts d'importation.

Les effets bénéfiques sont cependant moins importants pour la France que pour l'Allemagne, pour trois raisons principales :

- en premier lieu, la position compétitive de nos entreprises est en moyenne moins forte que celle des entreprises allemandes, et nous restons donc en partie soumis aux nécessités de la compétitivité-prix ;

- en second lieu, alors même que les entreprises allemandes bénéficient d'effets de marque qui les mettent à l'abri de pertes éventuelles de compétitivité-prix, elles commencent à s'inquiéter de la situation actuelle, ce qui en révèle le caractère sérieux ;

- en troisième lieu, notre industrie intègre peu de coûts en liras ou en pesetas (sauf peut-être le secteur automobile, les constructeurs nationaux étant fortement implantés en Espagne) et l'effet bénéfique de la dépréciation de ces devises sur leurs coûts est donc assez limité.

• Certains secteurs industriels sont cependant affectés par la sous-évaluation de ces monnaies européennes, et les marchés agricoles, caractérisés par une intégration poussée, connaissent des bouleversements préjudiciables à nos producteurs.

En matière d'échanges industriels, il convient de distinguer entre l'Italie, dont on peut dire qu'elle a pratiqué une véritable dévaluation compétitive, et l'Espagne et le Royaume-Uni, dont les monnaies se sont dépréciées dans des proportions qui constituent plus un rattrapage de leurs différentiels d'inflation ou de coût salariaux passés.

Nos échanges avec l'Espagne (solde positif compris entre 14 et 15 milliards de francs de 1993 à 1995) et le Royaume-Uni (excédent de 19, 26 et 22 milliards de francs sur les trois dernières années), ont peu souffert des récentes dépréciations de la monnaie de ces pays, alors que, avec l'Italie, la dégradation est plus nette (solde négatif de 10 milliards en 1991, équilibre en 1992, puis déficit de 4 et de 6 milliards en 1993 et 1994). Ces soldes recouvrent, pour l'Italie, à la fois une percée des exportateurs italiens en France et un recul des exportations françaises vers l'Italie.

L'analyse en termes de parts de marché confirme l'analyse en terme de solde : de 1990 à 1995, alors que nous avons gagné 0,3 point au Royaume-Uni et 2,5 points en Espagne, nous n'en avons perdu en fait que 0,3 avec l'Italie.

● Enfin, si nos parts de marché restent à peu près stables en Europe, les entreprises françaises bénéficiant d'un surcroît de compétitivité-prix dans leurs échanges avec les pays dont la monnaie est liée au mark, **nos positions sur les marchés des pays tiers extra-communautaires s'effritent quelque peu, spécialement en Asie, et cet effritement trouve une explication dans la progression de l'Italie et, dans une moindre mesure, du Royaume-Uni et de l'Espagne.**

CHAPITRE II

L'ÉVOLUTION DE L'EXCÉDENT COMMERCIAL

I. 1995 : UN NOUVEAU RECORD

A. ÉVOLUTION GÉNÉRALE ET COMPÉTITIVITÉ FRANÇAISE

● Pour la deuxième année consécutive, la France a dégagé un **excédent commercial record de 100,3 milliards de francs en 1995**, contre 81,1 milliards l'année précédente (en données FAB-FAB). Cette progression de notre solde s'inscrit toutefois dans un **contexte macro-économique différent**. La reprise, sensible tant en France qu'à l'étranger (la moyenne des taux de croissance du G 7 a été de l'ordre de 3 % en 1995), a eu pour conséquence une forte croissance de nos flux (+ 9 % en valeur pour les exportations et + 8 % pour les importations). C'est la deuxième année consécutive que l'on constate une croissance des flux commerciaux du même ordre, alors que 1993 -année de crise économique- avait été caractérisée par une forte contraction de nos échanges (respectivement - 4,6 % à l'exportation et - 9,4 % à l'importation). En masse, nos échanges dépassent ainsi le plus haut du cycle précédent de 1991-1992.

Comme votre rapporteur l'avait souligné l'an dernier, ces données doivent cependant être relativisées par le mode de comptabilisation du commerce des DOM-TOM (on verra ultérieurement que celui des DOM sera intégré aux statistiques françaises à compter de 1997) et aux importantes fraudes à la TVA qui perturbent le système statistique communautaire mis en place depuis 1992.

- Avec un **taux de couverture de 107,6 % en 1995**, contre 106,6 % l'année précédente, la performance atteinte demeure à un niveau inégalé dans l'histoire de notre commerce extérieur depuis plus de trente ans.

- La croissance moyenne des taux d'exportation depuis 1986 est de 0,5 point par an. Tous produits confondus, le **taux d'exportation¹** s'est élevé à 30,5 % en 1995.

- Depuis 1985, le **taux de pénétration du marché** intérieur par les produits étrangers augmente en moyenne de 1 point par an en volume et de ½ point en valeur. Cette progression, qui s'était nettement ralentie dans les années 1992-1993 et même inversée en valeur parallèlement au retournement conjoncturel, puis accrue en 1994 en raison de la reprise de l'activité économique, s'est poursuivie en 1995 malgré le ralentissement de la demande intérieure. Le taux de pénétration des importations a ainsi atteint **41 % en volume et 37 % en valeur en 1995**.

- **Comment la compétitivité des produits français à l'exportation a-t-elle évolué ?**

Les **dévaluations** de nos partenaires européens (Espagne, Italie et Royaume-Uni) de l'automne 1992 et 1993 ont entraîné une perte de compétitivité par rapport aux exportateurs italiens, britanniques et espagnols, mais **n'ont cependant pas annulé l'avantage de compétitivité-prix** acquis par la France vis-à-vis de ses principaux partenaires depuis 1987, date du précédent réaménagement monétaire au sein du SME :

- en dépit de nombreux réajustements intervenus depuis 1987, la compétitivité-prix française à l'exportation est restée stable par rapport à ses principaux partenaires européens ;

- par rapport aux principaux pays de l'OCDE (les six pays européens plus le Japon et les États-Unis), l'amélioration est plus favorable en raison de la remontée du dollar et du yen en 1993, puis du seul yen depuis cette date. Elle atteint 2 % sur la période 1994-1997.

¹ *taux d'exportation : part des exportations dans la production distribuée.*

L'amélioration de la compétitivité résulte d'une progression des coûts de production plus modérée en France que dans les autres pays du SME.

Depuis le milieu des années quatre-vingt, la modération des coûts salariaux unitaires en France a, en effet, permis d'améliorer sensiblement nos positions compétitives, notamment vis-à-vis de l'Allemagne. Par rapport à ce pays, l'avantage cumulé, de l'ordre de 20% depuis 1987, a été obtenu grâce à une inflation française devenue inférieure à celle de l'Allemagne.

B. L'ÉVOLUTION SECTORIELLE

L'amélioration de notre solde commercial en 1995, en dépit d'un alourdissement de la facture énergétique, s'explique par une augmentation du solde agro-alimentaire, mais surtout du solde industriel civil.

1. Une progression du solde agro-alimentaire

Notre traditionnel excédent agro-alimentaire est passé de 44,6 à **50,8 milliards de francs**. L'excédent en produits bruts, touchés par la réforme de la politique agricole commune (PAC), progresse légèrement mais reste à un niveau bas (19,9 milliards de francs en 1995, contre 18,1 milliards de francs en 1994, mais 33,3 milliards de francs en 1992). Le blé tendre et le maïs figurent cependant toujours parmi nos dix premiers excédents sectoriels. Le solde de l'industrie agro-alimentaire continue de progresser depuis 1991 et a atteint 31 milliards de francs l'an dernier, contre 26,6 milliards de francs en 1994, ce qui tend à prouver que les effets du boycott lancé par certaines associations étrangères contre les produits français n'a eu qu'un effet limité au niveau national global.

Ce sont donc les produits des industries agro-alimentaires qui ont le plus largement contribué à l'amélioration du solde, alors que, ainsi que le montre le tableau ci-dessous, le commerce extérieur agricole était beaucoup plus « tiré » par les produits bruts jusqu'en 1994. Cette année-là, **notre solde de produits agricoles bruts a connu une chute spectaculaire de 70 %**. Ce solde est retombé au niveau de 1986 et continue d'inquiéter vivement votre commission.

LE SOLDE DES ÉCHANGES DE 1985 A 1995

en milliards de francs

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
total*	-91,7	-62,3	-87,3	-87,9	-114,1	-124,7	-96,1	37,7	27,2	20,4	51,1
agro-alimentaire	30,8	26,8	30	39,2	48,1	51	44,3	53	56,2	44,6	50,8
produits agricoles	21,6	18,8	21,5	30,2	34,1	34,5	28,5	33,3	32,1	18	19,8
industrie agro-alimentaire	9,2	8	8,4	9	14	16,5	15,8	19,7	24,1	26,6	31

* hors matériel militaire

2. Une progression sensible du solde industriel, caractérisé par des évolutions contrastées

Le solde industriel, redevenu excédentaire en 1992 pour la première fois depuis 1986, s'établit à **60,5 milliards de francs en 1995** (y compris le matériel militaire), contre 45,4 milliards en 1994.

Ce bon résultat est obtenu dans un contexte de stagnation de l'activité économique, depuis le deuxième trimestre de l'année 1995.

Comme le montre le tableau ci-après, la progression de plus de 15 milliards de francs de l'excédent industriel civil résulte :

- pour l'essentiel, d'une croissance de 20 milliards de francs de l'excédent dans le secteur des biens d'équipement professionnel ;
- dans une moindre mesure, d'une réduction de 4 milliards de francs de notre déficit dans les biens destinés aux ménages ;
- le matériel de transport terrestre et les biens intermédiaires enregistrant une dégradation de leur solde de respectivement 5 milliards et 4 milliards de francs.

SOLDE DES ÉCHANGES INDUSTRIELS
(en milliards de francs)

	1994	1995	Les 5 premiers mois de 1996
Biens intermédiaires	- 11,3	- 15,5	- 5,0
matières premières minérales	- 5,3	- 5,8	- 2,0
métaux	- 2,7	- 6,1	- 1,1
chimie et demi-produits divers	- 3,3	- 3,6	- 1,9
Biens d'équipement professionnel	36,6	56,5	18,5
Matériel de transport terrestre	30,9	26,2	14,1
équipement automobile des ménages	6,3	3,9	3,6
pièces détachées, véhicules utilitaires	24,6	22,3	10,5
Biens destinés aux ménages	- 18,3	- 13,9	- 1,1
équipement des ménages	- 9,1	- 8,4	- 2,2
biens de consommation courante	- 9,2	- 5,6	1,0
TOTAL INDUSTRIE CIVILE	37,9	53,3	26,5
Matériel militaire	7,5	7,3	6,1
TOTAL INDUSTRIE	45,4	60,5	32,6

Source : Douanes

● **Les ventes de biens d'équipement professionnel poursuivent leur amélioration.**

Déficitaire de 1987 à 1991, ce secteur dégage un solde excédentaire depuis 1992, liés à la contraction de l'investissement productif des entreprises françaises. L'année 1995 enregistre un excédent record de 56 milliards de francs, contre 36,6 milliards de francs en 1994, du fait d'une progression exceptionnelle de 20 % de nos exportations, concentrée sur le premier semestre.

Du fait d'une augmentation de nos ventes d'Airbus à 43 milliards de francs en 1995, contre 39 milliards en 1994, avec un nombre d'appareils vendus de 108 unités contre 106 précédemment, la construction aéronautique enregistre une progression avec un excédent de 45 milliards de francs en 1995 (pour 33,5 milliards de francs en 1994). La construction navale enregistre également un excédent croissant : 4 milliards de francs, contre 1,4 en 1994.

● **Déficitaire en 1994, le solde des biens intermédiaires s'est encore dégradé de 4 milliards de francs en 1995, pour atteindre 15,5 milliards de francs, en raison d'une hausse des prix des matières premières.**

● **Le déficit des biens de consommation courante s'est sensiblement réduit** pour la quatrième année consécutive : il n'est plus que de 5,6 milliards de francs, contre 34 milliards et 9,2 milliards en 1994. La baisse de consommation des ménages français est sans doute l'un des facteurs ayant permis cette réduction. Les exportations de biens de consommation ont crû à un rythme supérieur de 6,3 %, contre 4,3 % pour celui des importations.

● S'agissant du **secteur automobile**, on ne peut que constater une **dégradation du solde** de plus de 4 milliards de francs liée à une pénétration des marques étrangères plus forte que l'an dernier (40,5 %, contre 39 %). Sur le premier semestre 1996, cette pénétration étrangère semble s'accroître.

3. Une nouvelle contraction du déficit énergétique

Dans le domaine énergétique, l'année 1992 a marqué un retournement de tendance, qui s'est confirmé depuis lors. En 1995, le montant des importations de produits énergétiques s'est, en effet, réduit pour la quatrième année consécutive. Il s'est élevé à 91,6 milliards de francs en 1995, contre 96,2 milliards en 1994. Les importations de produits énergétiques n'ont représenté en 1995 que 6,9 % du total des importations, contre 25,4 % en 1983, grâce notamment à une dépréciation de 10 % du cours du dollar et à une croissance très modérée de la demande.

Parallèlement, les exportations françaises d'électricité ont progressé de 19 %, représentant 17 % de la production.

Le solde de la facture énergétique s'est ainsi élevé à 58,8 milliards de francs en 1995, contre 65,4 milliards en 1994.

C. LA VENTILATION GÉOGRAPHIQUE : PAS DE BOULEVERSEMENTS MAJEURS

L'analyse géographique de notre commerce extérieur n'a pas enregistré de bouleversements majeurs en 1995. **L'Union européenne élargie à 15 membres représente 63 % de nos exportations.** Chez nos proches partenaires, on notera, à titre d'exemple, l'amélioration de notre solde avec l'Italie (+ 7,1 milliards de francs grâce à une progression de 12,6% de nos

ventes), avec la Suisse (+ 2,4 milliards), avec le Bénélux (+ 2,3 milliards) et avec l'Allemagne (+ 2 milliards). Les détériorations sont enregistrées sur le Royaume-Uni (- 4,7 milliards), les Pays-Bas (- 4,1 milliards), l'Irlande (-2,8 milliards). La principale détérioration étant constatée avec les États-Unis (-5,2 milliards), en raison notamment d'importations de haute technologie, équipements aéronautiques et informatiques.

On notera toutefois les **éléments positifs suivants** :

- les performances de la France se sont sensiblement améliorées sur l'Asie en développement rapide (en particulier Hong Kong, Malaisie et Thaïlande), puisque nos exportations ont crû à un rythme de 28 % en 1995, après 20% en 1994, et que notre déficit chronique avec cette zone s'est transformé en excédent de près de 9 milliards de francs ;

- notre déficit bilatéral avec le Japon est stabilisé : il se contracte de 1,6 milliards de francs en 1995 pour atteindre -20,3 milliards de francs ;

- enfin, l'augmentation de nos échanges a été également vive avec les pays d'Afrique, notre excédent progressant de 7,9 milliards de francs, alors que les exportateurs français réalisaient une moindre performance en Amérique du Sud (une progression en valeur de 4,7 %), à l'exception notable du Brésil (+ 31,5 %, avec 7 milliards de francs d'exportation), pays auquel il convient d'accorder une attention particulière.

II. DES PERSPECTIVES QUI POURRAIENT ÊTRE MOINS ENCOURAGEANTES POUR 1996 ET 1997

A. *LES CONSÉQUENCES DE L'INTÉGRATION DES DÉPARTEMENTS D'OUTRE-MER DANS LES STATISTIQUES DU COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS*

Le Parlement avait soulevé l'an dernier l'incohérence des statistiques du commerce extérieur, tenant au mode de comptabilisation du commerce des DOM-TOM.

Les départements d'outre-mer seront intégrés, à partir des chiffres de 1997, dans le champ territorial de la balance commerciale. Les échanges entre la métropole et les DOM ne seront plus comptabilisés dans la balance commerciale de la France, alors que les échanges réalisés par les DOM avec les pays étrangers seront, eux, pris en compte.

Il en résultera une baisse de l'excédent de l'ordre de 12 milliards de francs pour les quatre premiers mois de 1996.

Le tableau suivant présente l'impact qu'aurait eu l'intégration des DOM dans le commerce de la France pour les quatre premiers mois de 1996, en détaillant les flux à prendre en compte ou à exclure.

**IMPACT DE L'INTÉGRATION DES DOM DANS LE COMMERCE FRANÇAIS
JANVIER-AVRIL 1996**

	Importations CAF	Exportations FAB	Solde
Échanges de la métropole (territoire actuel)	476.352	497.314	20.962
Échanges de la métropole avec les DOM	1.258	10.134	8.876
Échanges des DOM avec les pays étrangers	3.619	273	- 3.346
Échanges de la métropole après intégration des DOM	478.713	487.453	8.740
Impact de la réforme	+ 2.361	- 9.861	- 12.222

(Chiffres CAF/FAB, y compris matériel militaire en millions de francs)

Les importations auraient connu une hausse de 0,5% et les exportations une baisse de 2 %.

L'intégration des DOM aura donc un impact sensible sur le solde commercial de la France. Ainsi, pour les quatre premiers mois de 1996, l'excédent CAF/FAB (y compris le matériel militaire) serait passé de 21 à 8,7 milliards, soit une baisse de 12,2 milliards de francs.

B. LES PERSPECTIVES POUR 1996 ET 1997

● **Cumulé sur les cinq premiers mois de 1996, l'excédent s'élève à plus de 46 milliards de francs, en progression de 1,6 milliard de francs par rapport à la période correspondante de 1995.** Cette légère amélioration se réalise dans un contexte de très faible progression des flux, de l'ordre de 2 % à l'exportation comme à l'importation.

Le solde agro-alimentaire dégage un excédent en progression de 2,5 milliards de francs par rapport aux cinq premiers mois de 1995, du fait d'une reprise des exportations des industries agro-alimentaires françaises et d'un tassement de nos importations dans les produits agricoles bruts.

La facture énergétique enregistre, en revanche, une dégradation sensible de 4,4 milliards de francs, du fait de la hausse du prix du pétrole brut et de l'augmentation des volumes importés.

Notre excédent industriel s'améliore de plus de 3 milliards de francs, malgré un recul de 10 milliards pour les biens d'équipement professionnel.

Après le niveau exceptionnel des ventes d'Airbus atteint sur les cinq premiers mois de 1995 (66 Airbus pour 25,9 milliards de francs), le retour à un niveau plus conforme à celui des années passées (37 Airbus pour 13,8 milliards) s'est traduit par un net recul, de l'ordre de 10 milliards, de notre excédent en biens d'équipement professionnel. Tous les autres secteurs de l'industrie civile ont enregistré une amélioration, notamment le secteur automobile et les biens de consommation courante. On peut noter une reprise de nos exportations de matériel militaire, qui se traduit par une progression de plus de 3 milliards de francs de notre excédent qui se dégradait depuis 1991.

● Cependant, nos excédents traditionnels (agriculture et armement) pourraient se trouver durablement amoindris par la conjoncture internationale et par les nouvelles orientations en matière de politique agricole. Le retour à la croissance en France devrait également amener un creusement de nos déficits en matière de biens de consommation courante et de biens d'équipement des ménages.

Le commerce dans le secteur agricole voit ses perspectives d'évolution dominées par le contexte international et communautaire.

La réforme de la PAC, entrée progressivement en application à partir du 1er juillet 1993, est devenue totalement opérationnelle en 1996. Ses conséquences, encore difficiles à évaluer, résultent essentiellement de la baisse des prix institutionnels des principaux produits agricoles (céréales, viande bovine, lait).

Si le commerce de produits agro-alimentaires a conservé une évolution positive au cours du premier semestre 1996, la politique de contrôle de la production dans le secteur des céréales résultant de la mise en place d'un taux de gel a conduit à une baisse significative des quantités exportées hors de l'Union européenne.

Enfin, la perspective de l'adhésion des PECO dans l'Union européenne constituera l'un des facteurs d'évolution de nos échanges agro-alimentaires.

Il paraît donc prématuré de conclure à un excédent commercial durable, d'autant que la France tend à se redéployer, mais avec un succès qui reste à confirmer, vers les économies émergentes à fort potentiel de croissance.

CHAPITRE III

LES AXES PRINCIPAUX DE LA POLITIQUE ET DU BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

I. LES NOUVELLES ORIENTATIONS DE LA POLITIQUE EN FAVEUR DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Outre sa participation active aux travaux de l'Organisation Mondiale du Commerce, le Gouvernement met en oeuvre une politique ambitieuse pour promouvoir le commerce extérieur français. Celle-ci porte sur la définition de pays d'action prioritaire pour notre commerce extérieur, sur une meilleure adaptation de notre réseau d'appui au commerce extérieur aux besoins des entreprises, ainsi que sur un véritable partenariat entre grandes et petites entreprises pour la prospection des marchés étrangers.

Elle s'inspire des propositions :

- du **rapport** établi par M. Jean-Claude **KARPELES**, président de l'**ACTIM**, à la demande du Premier Ministre et rendu public le 12 juin 1996, sur la réforme des organismes d'appui au commerce extérieur ;

- du **rapport** au Premier Ministre de notre collègue député, M. Nicolas **FORISSIER** du 2 août 1996, sur le thème : « L'exportation : un enjeu national ».

A. LA DÉFINITION DE PAYS D'ACTION PRIORITAIRE POUR NOTRE COMMERCE EXTÉRIEUR

L'existence de **marchés émergents à forte croissance**, où nos entreprises pourraient être encore davantage présentes, et la nécessité d'apporter un soutien efficace à nos entreprises tenant compte de leurs attentes plaident en faveur d'une utilisation plus ciblée de nos moyens.

Le Gouvernement a défini une liste de **huit pays d'action prioritaire** : l'Afrique du Sud, le Brésil, la Chine, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, le Mexique et la Russie. Ces pays rassemblent au total une population de 2,8 milliards d'habitants, dont 370 millions sont considérés comme une population riche.

La liste de ces huit pays est complétée par deux pays développés à fort potentiel, le Japon et les États-Unis, qui sont nos deux principaux déficits bilatéraux (respectivement 20 et 23 milliards de francs en 1995).

L'action du Gouvernement en la matière s'inscrit dans le cadre des objectifs ambitieux définis par le Président de la République qui a fixé pour nos entreprises **l'objectif d'un triplement de nos parts de marché en Asie dans les dix ans qui viennent.**

Le choix des pays d'action prioritaire va se traduire par :

- une mobilisation administrative particulière, des déplacements ministériels plus nombreux, associant largement les entreprises, et dont le suivi sera assuré avec une grande attention ;
- une plus grande concentration des moyens financiers ;
- la concentration sur ces pays des moyens affectés aux foires et aux expositions.

B. UNE MEILLEURE ADAPTATION DE NOTRE RÉSEAU D'APPUI AUX BESOINS DES ENTREPRISES

1. La réforme des organismes d'appui au commerce extérieur

Le Premier Ministre a donné, le 10 novembre dernier, à **M. KARPELES**, Président de l'ACTIM, mission de proposer au

Gouvernement une réforme des trois organismes d'appui au commerce extérieur : le Centre français du Commerce extérieur (CFCE), le Comité français des Manifestations économiques à l'étranger (CFME) et l'Agence pour la Coopération technique, industrielle et économique (ACTIM). **Ces organismes feront l'objet d'un regroupement, puis d'une fusion.**

● **Une structure unique au service des entreprises**

Fondée sur une analyse fine de la demande des entreprises, la réforme des organismes vise à **créer une structure unique assurant deux missions : l'information des entreprises sur les marchés étrangers et la promotion du savoir-faire des entreprises françaises à l'étranger.**

Par rapport à la situation actuelle, la nouvelle structure issue de la fusion devra :

- se concentrer sur sa mission de diffusion et de valorisation de l'information, utilisant à cet effet les technologies les plus modernes, pour répondre à la demande des entreprises françaises de voir se constituer un grand centre d'intelligence économique ;

- assurer la promotion des intérêts français à l'étranger en pleine synergie avec les autres intervenants et avec le souci d'une action s'inscrivant dans la durée. Cette action doit intégrer l'ensemble des démarches depuis la phase amont jusqu'à l'implantation, en passant par la prospection commerciale.

● **Une réforme en quatre grandes étapes**

- la création d'un groupement d'intérêt public (GIP), structure transitoire devant disparaître le 31 décembre 1998, date de la fusion des trois organismes ;

- la mise en place d'un comité de pilotage de la réforme réunissant les trois directeurs généraux des organismes et travaillant en étroite liaison avec les fédérations professionnelles et les services du ministère de l'économie et des finances. Ce comité de pilotage est en place ;

- la fusion du CFME et de l'ACTIM qui ont l'une et l'autre la forme d'association. Cette fusion doit s'opérer pour le 1er janvier 1997 ;

- la mise en commun, au niveau du groupement d'intérêt public, des services fonctionnels horizontaux du CFCE d'une part, et de l'ensemble

ACTIM-CFME, d'autre part. Cette mise en commun interviendra au 1er janvier 1998.

● **Une structure transitoire rapidement opérationnelle**

Si l'objectif est de parvenir avant le 1er janvier 1999 à la fusion du CFCE, du CFME et de l'ACTIM en un organisme unique, une démarche pragmatique s'impose. **A cet effet, une structure transitoire a été mise en place dès cet automne pour :**

- proposer aux entreprises un **guichet unique**, favorisant ainsi une meilleure lisibilité du dispositif ;
- élaborer un **programme commun d'action** plus conforme aux attentes des entreprises, fondé sur une approche sectorielle et mettant en avant la complémentarité des actions de promotion et d'information ;
- préparer l'avenir et le succès du nouveau dispositif en y associant non seulement les personnels, mais aussi les partenaires traditionnels du dispositif.

● **Un plan social**

La réforme des organismes entraînera une évolution des effectifs. Le Gouvernement s'est engagé à ce que cette adaptation se fasse dans la plus grande concertation. Un plan social, fondé sur le volontariat et la mobilité du personnel sera présenté avant la fin de l'année 1996, qui devrait comporter trois éléments essentiels :

- une bourse d'emploi permettant aux agents de travailler dans des organismes et entreprises concernés par le commerce extérieur et le développement international ;
- l'incitation au départ dans le cadre de négociations ;
- un dispositif de préretraites.

2. Le redéploiement du réseau des postes d'expansion économique

Le ministère de l'économie et des finances dispose à ce jour d'un réseau de 165 postes d'expansion économique, répartis dans 119 pays, au sein duquel travaillent 2.000 agents relevant de la direction des relations économiques extérieures (DREE).

La répartition actuelle des Postes d'expansion économique traduit nos priorités de la fin des années 1970, marquées par la crise de la dette des pays en développement et la volonté des pouvoirs publics de réorienter nos exportations vers les marchés solvables de l'OCDE.

Aujourd'hui, sans remettre en cause l'importance des marchés de l'OCDE, il est indispensable de redéfinir nos priorités dans le déploiement des Postes en fonction de l'évolution des marchés et des besoins des entreprises. Ce mouvement conduit à **privilégier des implantations dans les pays émergents**, par rapport à celles situées dans les pays de l'OCDE.

Le redéploiement décidé par le Gouvernement repose sur deux constats simples :

- il est possible de tirer un meilleur parti de la complémentarité des différents réseaux de soutien à l'exportation dans les pays de l'OCDE (Postes d'expansion, chambres de commerce, fédérations professionnelles...) et en Afrique (missions d'aide et de coopération, réseau de la Caisse française de développement, ambassades) ;

- le développement de la présence de nos entreprises sur les marchés émergents, où elles sont encore trop peu présentes par rapport à leurs concurrentes, suppose un appui important de l'État dans l'accès à l'information sur les marchés, dans l'identification des différents interlocuteurs, ainsi que dans la conduite des démarches administratives.

Le redéploiement est une mesure complémentaire à la détermination des pays d'action prioritaire, avec laquelle il s'inscrit en cohérence.

Il va se traduire, au cours des quatre prochaines années, par une diminution substantielle des effectifs dans l'OCDE et par une réduction légère en Afrique. Douze sites seront au total fermés dans ces deux zones.

En contrepartie, 210 emplois nouveaux seront créés dans les pays émergents, où une quinzaine d'implantations supplémentaires seront installés. A l'issue de cette réforme, les effectifs localisés dans les pays émergents

passeront de 28 % à près de 40 % du total, dont 25 % vers l'Asie, tandis que ceux dans les pays de l'OCDE passeront de 42 à 30 %.

Mais l'ensemble de l'opération devrait se traduire par une réduction nette des effectifs d'environ 50 emplois.

En outre, une **sous-direction spécifique aux PME** devrait être créée au sein de la DREE et des **spécialistes PME** devraient être nommés **dans les Postes d'expansion**. **Votre commission se félicite d'une telle mesure destinée à renforcer le soutien aux PME exportatrices.**

C. UN VÉRITABLE PARTENARIAT ENTRE GRANDES ET PETITES ENTREPRISES POUR LA PROSPECTION DES MARCHÉS ÉTRANGERS

Les exportations françaises sont très largement le fait des grandes entreprises : les 50 premières réalisent 20 % des exportations ; les 1.000 premières réalisent les deux tiers des exportations.

Sans être marginale, **la place des PME dans l'exportation est encore insuffisante**. Le taux d'exportation de nos PME n'est, en effet, que de 9,8 % contre 13,3 % pour l'ensemble des entreprises.

L'amélioration des procédures publiques, l'adaptation des différents réseaux d'appuis commerciaux aux besoins des PME facilitent grandement leur accès aux marchés européens qui constituent pour elles un débouché naturel.

Mais, en dépit de ces dispositifs d'appui, l'accès des PME à la grande exportation demeure difficile. Elles doivent, en effet, surmonter différents obstacles qui peuvent se révéler décourageants (coûts d'approche élevés, obstacles matériels et linguistiques, structures export de l'entreprise inexistantes ou trop réduites, réticences à recourir à des conseils externes...).

L'association « Partenariat France - Entreprises pour l'export » a été créée en mai 1996 pour permettre aux grandes entreprises françaises déjà implantées sur les marchés extérieurs de faire bénéficier les PME de leur expérience et de leur réseau à l'étranger. Elle contribue à l'élaboration de **véritables partenariats**, pour chaque projet d'exportation, **entre le grand groupe « porteur » et la petite ou moyenne entreprise.**

Ainsi, les cinquante grands groupes qui constituent les membres fondateurs de « Partenariat France » se sont engagés à apporter aux PME, sur la base du volontariat, des prestations d'accueil, d'information, de conseil et

d'appui sur les marchés étrangers, soit gracieusement, soit moyennant une rémunération modulée, décidée par les entreprises elles-mêmes.

Une cellule « Partenariat France » a été mise en place à la DREE pour mettre en relation PME et grands groupes.

Depuis la création de cette association, de très nombreuses demandes émanant des PME de tous secteurs d'activités lui ont été adressées et sont en cours d'instruction.

Outre les orientations ainsi annoncées, votre commission souhaiterait connaître les suites que le gouvernement entend donner aux propositions formulées par M. Nicolas FORISSIER dans son récent rapport intitulé : « L'exportation : un enjeu national » et résumées dans l'encadré ci-dessous.

**PRINCIPALES PROPOSITIONS DU RAPPORT DE M. NICOLAS FORISSIER SUR
« L'EXPORTATION : UN ENJEU NATIONAL »**

**ÉVALUATION DU DISPOSITIF D'APPUI AU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES
ENTREPRISES**

Dans le cadre de son rapport, M. Nicolas Forissier préconise « une série de mesures concrètes, peu onéreuses et susceptibles d'être mises en oeuvre très rapidement destinées à améliorer l'efficacité du dispositif d'appui à l'export ».

● **Sensibilisation et information des entreprises**

Le rapport propose de :

- lancer une campagne nationale, avec des déclinaisons médiatiques appropriées en régions, pour sensibiliser les entreprises potentiellement aptes à l'exportation à l'impératif d'élargir leurs ventes au-delà du marché national ;

- améliorer l'accessibilité et la lisibilité de l'information, particulièrement pour les exportateurs novices en renforçant les cellules export des CCI locales de manière à leur permettre d'assurer un véritable service de proximité, incluant un démarchage sur le terrain, pour repérer des exportateurs potentiels et évaluer leurs chances de réussite (diagnostic export). Ces points-export doivent être des points d'accès bien identifiables pour les PME, dans un réseau unifié, interconnecté par télématique, permettant d'assurer la diffusion d'une information validée, plus lisible et mieux ajustée aux demandes spécifiques des entreprises.

● **Améliorer la cohérence des intervenants dans les régions**

Dans nombre de régions, le dispositif existant des aides au commerce extérieur apparaît très compliqué au chef d'entreprise, avec trop d'intervenants prenant des initiatives en ordre dispersé, avec des double emplois et parfois de mauvaises concurrences. Pour y remédier, **M. FORISSIER** préconise notamment de :

- **créer une maison de l'export dans chaque région**, cofinancée par les organismes consulaires et le conseil régional, pour regrouper en une seule entité les principaux acteurs du soutien à l'export en région, dont la cohésion sera assurée par le croisement des intérêts réciproques des parties prenantes ;

- **conforter les DRCE** (directions régionales du commerce extérieur) dans leur rôle de coordinateur et d'animateur des initiatives régionales et renforcer leurs moyens à hauteur du *minimum nécessaire pour l'accomplissement de leurs missions* ;

- **développer les liens contractuels**, par des cahiers des charges précis, entre le GIP issu du CFCE et les maisons régionales de l'export ainsi qu'avec les conseils régionaux (définition des axes d'action sectoriels et géographiques, organisation des participations régionales aux foires et salons, etc...).

- **Accroître l'efficacité des aides par des ajustements des procédures**

Les propositions du rapport dans ce domaine visent à « coller » au plus près des besoins réels des entreprises, sans remettre en question le système actuel. L'idée directrice est de **faciliter l'accès aux aides des PME**, y compris les plus petites, pour les encourager à assumer le risque de non-retour sur investissement inhérent à toute démarche à l'international. Or, **les principaux obstacles à surmonter sont de trois ordres :**

- **les moyens humains** : à cet effet, l'aide au recrutement de personnels export non cadres devrait être renforcée pour les petites entreprises (réalisant un chiffre d'affaires de moins de 100 millions de francs) et étalée sur une durée de trois ans (par exemple, 60 % du salaire annuel brut la première année, 40 % la deuxième et 20 % la troisième). Dans le cadre de la réforme du service national, il faut très rapidement **aménager le système des CSNE**, qui apparaît fort utile et apprécié tant par les entreprises que par les jeunes, en rendant le recrutement moins élitiste, en réduisant substantiellement le coût de la formule pour les entreprises et en permettant une modulation de la période d'expatriation en fonction des cas d'espèces.

D'autres solutions novatrices devront être recherchées, comme : le **recrutement de stagiaires export de longue durée** (avec une aide régionale) ; l'emploi de cadres commerciaux au chômage par les maisons régionales de l'export, en bénéficiant des régimes de l'Unedic, en vue d'assurer des interventions « à la carte » de conseils aux petites entreprises ;

- **les problèmes financiers**. Il est notamment suggéré de remettre en vigueur le **préfinancement par la Coface** des contrats d'assurance prospection simplifiée sous la forme d'une avance de 40 % sur les droits à indemnisation ; aménager le Codex pour le rendre accessible aux PME de taille moyenne ; permettre une meilleure garantie du risque en cas d'échec par un renforcement du rôle de la Sofaris et de la nouvelle Banque de développement des PME ;

les difficultés d'accès aux marchés étrangers : pour y faire face, les PME doivent pouvoir compter sur l'appui des PEE et des CCIFE, y compris dans les pays de l'Union européenne (il n'est pas plus facile de vendre en Allemagne ou en Italie qu'au Maroc ou au Viêt-nam par exemple), d'autant que ceux-ci constituent en général la première étape de leur démarche à l'étranger. Il faut dès lors que « l'amaigrissement » décidé des PEE européens ne conduise pas à la suppression d'un service minimum d'appui aux PME, selon M. Forissier.

Enfin, le rapport propose d'augmenter très substantiellement « les concours financiers à la participation des entreprises aux foires et salons à l'étranger ».

II. LE BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Les crédits destinés au commerce sont répartis dans trois fascicules budgétaires :

- celui des services financiers, qui retrace les crédits alloués à l'expansion économique à l'étranger ;

- celui des charges communes, qui contient les crédits destinés au financement des garanties accordées par les pouvoirs publics, aux interventions de la BFCE et à diverses subventions ;

- celui des comptes spéciaux du Trésor, où figurent les crédits affectés à des consolidations d'emprunts et à des prêts d'aide publique au développement.

A. LES SERVICES ET ORGANISMES CHARGÉS DE LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

Le service de l'expansion économique est dirigé par la direction des relations économiques extérieures (DREE).

Il est composé, d'une part, des directions régionales du commerce extérieur (DRCE) ; d'autre part, des postes d'expansion économique (PEE) qui constituent la structure de base du réseau d'appui à l'étranger, bien que les entreprises y disposent d'autres réseaux, tels que les chambres de commerce et d'industrie françaises ou d'autres partenaires.

Le réseau d'appui est également composé d'un ensemble de services publics subventionnés par le budget de l'État, comme le centre français de

commerce extérieur (CFCE), le Comité français des manifestations économiques à l'étranger (CFME) et l'agence pour la coopération technique, industrielle et économique (ACTIM), dont on a vu qu'ils faisaient l'objet d'une réforme.

1. Les services de l'expansion économique

Le projet de budget alloué à la **DREE pour 1997** s'élève à **1,254 milliards de francs, en réduction de 3 %** par rapport au budget voté en 1996.

Après une période marquée par la modernisation de sa gestion (déconcentration des responsabilités, décloisonnement des services), le réseau des Postes d'expansion économique à l'étranger a intégré depuis deux ans une inflexion de ses missions vers davantage de travaux d'analyse à destination de l'administration et des agents économiques, tout en renforçant son rôle traditionnel d'appui aux entreprises.

Un effort important a été engagé pour approfondir les compétences professionnelles des Postes : budget de formation en forte hausse, généralisation d'une organisation sur base sectorielle en liaison avec les organisations professionnelles, enfin facturation (à un taux de ticket modérateur) de certaines prestations, ce qui a établi les relations entre les Postes et les entreprises sur des bases plus claires et plus exigeantes.

Par ailleurs, les Postes ont été amenés à développer de nouveaux services, notamment en matière d'investissements, de suivi des affaires communautaires (libéralisation des services, ouverture des marchés publics) et d'accès aux financements multilatéraux.

Au cours des dix dernières années (1986-1995), dans un double souci d'économie budgétaire et de présence sur tous les fronts essentiels :

- les effectifs d'agents contractuels, qui constituent 87% du personnel français de carrière, ont diminué de 25 % ; les effectifs de coopérants du service national (CSN) en poste d'expansion économique ont également connu une réduction d'une proportion équivalente. En contrepartie, les moyens de fonctionnement des postes ont pu être améliorés, en particulier en matière d'informatique et de formation ;

- le personnel a été mieux réparti sur les économies à forte croissance et les marchés émergents : les effectifs en Asie-Océanie sont passés de 14 à

17 % du total, avec une progression particulièrement forte en Chine et dans les nouveaux pays industrialisés (Corée, Taiwan). Durant la même période, la part de l'Europe centrale et orientale est passée de 4 à 7%. Les zones où, au contraire, les effectifs ont vu leur part relative baisser sont l'Afrique et le Maghreb (de 17 à 14 %) et l'Amérique Latine (de 12 à 8 %), les autres restant globalement stables.

A partir de 1996, le réseau de l'expansion économique est entré dans une nouvelle période de redéploiement sur quatre ans d'une partie de ses effectifs des pays de l'OCDE vers les pays émergents. On a présenté cette réforme ci-dessus.

2. Les organismes de promotion du commerce extérieur

a) L'évolution des crédits qui leur sont affectés

Le tableau ci-après retrace l'évolution des crédits affectés au Centre français du commerce extérieur (CFCE), au Comité français des manifestations économique à l'étranger (CFME), et à l'Agence pour la coopération technique, industrielle et économique (ACTIM) depuis 1993 et leurs perspectives d'évolution pour 1997.

A 240 millions de francs, ces crédits accusent un recul de 13,2 % par rapport aux crédits inscrits dans la loi de finances pour 1996.

Votre commission s'inquiète de la diminution de ces crédits année après année. Ils auront enregistré une baisse de 24,3 % depuis 1993.

En LFI et en KF	1993	1994	1995	1996	1997	Evolution 1997/1996 (en %)
C.F.C.E.	156.900	154.900	162.200	154.330	130.000	- 15,8
C.F.M.E.	69.000	63.000	69.200	52.520	50.000	- 4,8
ACTIM	91.050	91.300	73.300	68.400	60.000	- 12,3

Aux dotations indiquées ci-dessus, s'ajouteront 30 millions de francs destinés à la mise en oeuvre du plan social du CFCE et 13 millions de francs pour financer les réductions d'effectifs du CFME et de l'ACTIM.

b) L'évolution de leur programme d'action

• **L'ACTIM**

Rappelons que la mission de l'ACTIM est d'assurer des interventions de coopération technique, industrielle et économique qui visent à préparer l'action internationale des entreprises, en sensibilisant les décideurs et prescripteurs étrangers aux technologies et au savoir-faire français et en soutenant l'effort d'implantation à l'étranger des entreprises.

Le programme d'action de l'ACTIM **pour 1996** s'inscrit dans la droite ligne de 1995.

Il prévoit 65 actions collectives de promotion (28 sessions en France, 38 colloques à l'étranger). Ce projet de programme est en augmentation par rapport au programme 1995, qui avait retenu 51 actions collectives de promotion.

• **Le CFME**

Rappelons que la mission du CFME est d'aider les entreprises françaises à s'introduire, à se faire connaître et à promouvoir leurs produits sur les marchés étrangers, notamment en organisant leur participation collective à des foires et salons à l'étranger.

Avec 94 opérations collectives, le programme **1996** maintient le cap pris en 1995 dans un contexte budgétaire difficile.

Les tendances déjà identifiées en 1995 sont ainsi confirmées et approfondies :

- priorité est donnée à l'Asie, qui concentre 40 % des actions, afin d'entraîner et de mobiliser les entreprises françaises sur des marchés en pleine croissance mais difficiles d'accès et coûteux ;

- les opérations en Europe et aux États-Unis ne sont pas abandonnées, mais cette zone ne représente plus que 15% des opérations. Elles font pourtant l'objet d'une demande forte.

Pour ces deux organismes, l'exercice de programmation pour 1997 s'est effectué de manière commune, mettant ainsi à profit la

complémentarité des deux organismes et préfigurant leur regroupement au 1er janvier 1997.

Voici les principales caractéristiques du programme 1997 des deux organismes :

- de même envergure qu'en 1996, le programme 1997 accorde une part accrue aux pays émergents ;

- le maintien du nombre d'actions du CFME s'accompagnera d'un redéploiement des crédits d'intervention. 94 opérations collectives sont programmées, avec un effort particulier sur l'Asie (47 % du total) ;

- l'ACTIM poursuivra le recentrage de ses opérations sur les pays émergents. Pour 1997, son programme comportera 61 actions collectives, dont 46 % dirigées vers les pays asiatiques. L'Amérique Latine, d'une part, les PECO et la Russie, d'autre part, constituent les autres cibles prioritaires du programme avec respectivement 16 % et 15 % des actions.

Par ailleurs, **dans le cadre de la réforme du service national, votre commission souhaite que la procédure des coopérants du service national en entreprise (CSNE) puisse poursuivre son développement.**

Le contingent des CSNE s'est élevé à 2.978 en 1995 (soit + 15,3 %).

Dans le cadre de la réforme du service national, il convient de préserver cette forme de service, même volontaire, à destination des jeunes issus des cycles universitaires ou d'écoles de commerce et d'ingénieur pour exercer des fonctions auprès des Postes d'expansion économique à l'étranger ou des entreprises.

Avec 1,7 million d'expatriés, la France est en décalage par rapport à ses partenaires, alors même qu'il existe clairement une corrélation entre l'expatriation et les performances à l'étranger. La constitution d'un réseau de cadres rompus aux spécificités du commerce international est devenue une exigence nationale. En effet, le recueil d'informations sur les marchés étrangers, la constitution de réseaux d'influence auprès des décideurs locaux, la connaissance des pratiques commerciales ne peuvent s'accomplir sans un vivier dense de cadres français expatriés. Depuis 1983, déjà plus de 20.000 jeunes ont accompli leur service national en entreprise ou dans les organismes liés à notre développement économique international, contribuant à la résorption de notre « déficit » d'expatriation. Le volontariat devra poursuivre le même objectif, tout en s'ouvrant plus largement aux PME et aux jeunes de tous horizons.

• Le CFCE

Le CFCE est une centrale d'information sur les marchés extérieurs. Il assure la centralisation et le traitement de l'information issue des Postes d'expansion économique qui constituent sa source privilégiée d'approvisionnement, mais aussi des partenaires professionnels ou consulaires, des organes de presse, des banques de données et des organismes internationaux, au niveau communautaire ou mondial.

L'activité pour 1996 et 1997 s'inscrit dans le cadre de la poursuite de la modernisation de l'établissement et de son recentrage sur sa mission de centrale d'information sur les marchés étrangers.

Si les produits télématiques mis en place par le CFCE (Export ou Ciblexport) sont d'une qualité convenable, il apparaît indispensable aujourd'hui de les adapter à un environnement en pleine évolution et de susciter un recours accru à une information riche et disponible.

Le dispositif français de collecte et de diffusion de l'information sur les marchés étrangers tend à se rationaliser, à fédérer des flux d'informations jusqu'alors dispersés avec pour souci essentiel :

- d'apporter un meilleur appui aux entreprises -en particulier les PME et PMI- confrontées aux formes multiples de concurrence internationale ;
- d'accélérer le degré de réactivité que les mutations de l'environnement international imposent aux entreprises en permettant un accès facile et rapide à une information pertinente.

Dans le cadre de la mise en oeuvre de la réforme du dispositif d'appui au commerce extérieur, le CFCE, qui constituera le pôle « information » du groupement d'intérêt public qui devrait être créé avant la fin de l'année, se concentrera sur sa mission de diffusion et de valorisation de l'information, de façon à répondre à la demande des entreprises de voir se constituer un grand centre d'intelligence économique.

B. LES MÉCANISMES D'AIDE OU DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS

Dispersées dans le fascicule des « charges communes » et dans les comptes spéciaux du Trésor, les dotations correspondant au coût des procédures publiques d'aides à l'exportation s'élèvent au total à **4,27 milliards de francs pour 1997**, en baisse de 30 % par rapport au budget initial pour 1996.

en MF	1995	1996(LFI)	1997(PLF)
1 - Prospection commerciale			
Assurance prospection (chap 14-01, art.72)	327	415	400
Fonds ingénierie (chap.44-88, art 20)	22	19,5	-
Garantie Risque Economique (chap.14-01, art 74)	298	400	400
Promotion commerciale des PME (contrat de plan) (CP) (chap.64-00, art.30)	29,57	29,35	38
Implantations commerciales industrielles (CODEX) (chap.64-00, art 40)	39,9	35,15	35,15
Sous-total	716	899	873
2 - Soutien aux crédits			
à l'exportation et consolidation			
Réesc compte BDF	0	0	0
Procédure BFCE (chap. 44-98, art.38) et consolidation	400	0	1000
Compte 903 17	2079	1700	-600
Sous-total	2 479	1 700	400
3 - Garanties			
Assurance-crédit (chap.14-01, art.71)	1 580	0	0
4- APD			
Prêts du Trésor (CST 903-07, ch.1) (CP)	4 300	3 027	2837,5
Dons du Trésor (chap.68-00) (CP)	743	482	150
Evaluation des opérations d'exportation (chap.37-03):			
-rétrospective (art.20)	3,5	4,75	4,5
-préalable (art.30)	4	4,75	4,5
Sous-total	5 051	3 519	2 997

1. Le soutien au commerce courant

a) *L'assurance-prospection : de nouvelles mesures en faveur des PME*

L'assurance prospection aide l'exportateur à faire face à ses dépenses de prospection sur les marchés étrangers et l'indemnise en cas d'insuccès commercial. Les démarches aidées sont de trois types : participation ponctuelle à une manifestation commerciale à l'étranger (assurance foire : 37 % des dossiers), repérage des débouchés les plus porteurs en commençant éventuellement par l'Europe (assurance prospection normale : 18 % des dossiers).

A ce titre, **400 millions de francs** sont inscrits dans le projet de loi de finances pour 1997, contre 415 millions en 1996, mais 327 millions en 1995.

Votre commission regrette cette diminution de crédits, alors même que leurs efforts à l'exportation des PME doivent être encouragés. **En revanche, elle se félicite des nouvelles mesures en faveur des PME mises en oeuvre depuis début 1996**, qui avaient été annoncées par le Premier Ministre dans le cadre du « plan PME pour la France », en novembre 1995 :

- **L'évolution de l'assurance prospection simplifiée (APS)** : le plafond du budget de prospection des dossiers d'assurance prospection simplifiée a été relevé de 1 à 1,5 million de francs et parallèlement le renouvellement de l'APS a été limité à une fois au lieu de deux. Si à l'issue de ces deux années de garantie, la PME a obtenu des résultats à l'export, elle peut s'orienter vers la procédure normale ;

- **L'aménagement du parrainage bancaire** : la procédure du parrainage bancaire, en déclin depuis 1990, a été rendue plus attractive pour les banques afin que les PME puissent obtenir plus facilement le préfinancement de leur démarche de prospection. A cette fin, les dispositions suivantes ont été adoptées :

. en cas d'annulation du contrat d'assurance prospection pour cause de liquidation judiciaire ou amiable de l'assuré, la banque parrainant est dégagée de toute obligation de reversement. Auparavant, une clause permettait à la Coface d'obliger les banques à reverser 20 % des indemnités perçues les deux années précédant la mise en liquidation ;

. en cas de défaillance de l'entreprise bénéficiaire du crédit mis en place dans le cadre du parrainage bancaire, la banque peut bénéficier d'une garantie de la SOFARIS à hauteur de 50 % du concours non indemnisé par la Coface.

Par ailleurs, un allègement des démarches pour les entreprises est engagé et votre commission s'en félicite.

Les dossiers sont en cours de simplification. La Coface procède à la refonte de ses notices de présentation des procédures. L'information y est présentée de manière plus opérationnelle. En outre, les demandes de garantie seront simplifiées.

De plus, le délai de traitement des dossiers devrait être accéléré. Ainsi, pour les demandes initiales d'APS inférieures à 1 million de francs, les chefs de Postes d'expansion économique recevront le dossier pour information et non plus pour avis, sauf s'ils ont une remarque particulière à formuler sur l'entreprise. Pour ces petits dossiers, le délai de traitement sera ainsi réduit de six à quatre semaines.

Enfin, certaines prestations facturées aux PME dans le cadre du portage des PME par les grands groupes (opération « Partenariat-France ») peuvent être couvertes par l'assurance prospection.

b) Le CODEX

Rappelons que le Comité de Développement Extérieur (CODEX) a pour objet de favoriser le développement international des PME françaises au travers de l'implantation de filiales à l'étranger. Il intervient sous forme d'avance financière, sans intérêt, accordée à la société-mère française, versée en une ou plusieurs fois au vu de la réalisation des engagements souscrits par l'entreprise, et remboursable in fine après une période de cinq ans.

Le projet de loi de finances pour 1997 prévoit une **reconduction des crédits prévus pour le CODEX dans la loi de finances initiale pour 1996, à 35,15 millions de francs.**

Le CODEX a donc pris sa part des restrictions budgétaires, comme c'est d'ailleurs le cas depuis plusieurs années. Mais, jusqu'ici, la diminution de la dotation n'a pas eu d'incidence directe sur le nombre de projets agréés. **Le niveau atteint aujourd'hui par la procédure doit cependant être considéré comme le seuil d'intervention en-dessous duquel les projets des entreprises ne pourraient plus être aidés comme il convient.** Ceci d'autant plus que le montant des investissements susceptibles d'être aidé a été abaissé : le CODEX peut désormais intervenir sur des projets de 1,5 million à 2 millions de francs et il existe un potentiel important de dossiers de cet ordre.

2. L'aide aux grands contrats

a) Les garanties gérées par la Coface

● **L'activité d'assurance-crédit** a été marquée par une légère diminution des encours garantis pour le compte de l'État et par la poursuite de l'amélioration des résultats de la Coface.

Le résultat de l'assurance-crédit pour le compte de l'État a enregistré une amélioration pour la cinquième année consécutive. Le résultat comptable a atteint l'équilibre en 1995, pour la première fois depuis 10 ans. Ce retour à l'équilibre résulte à la fois de la baisse des indemnités (- 43 % depuis 1990) et

de la hausse des récupérations (+ 53 % depuis 1990). **Le redressement des comptes de l'assurance crédit devrait se confirmer en 1996 et 1997.**

S'agissant des indemnités nettes de récupérations, les charges des plus importantes concernent l'Algérie, l'ex-URSS et le Nigéria (respectivement 3,37, 0,52 et 0,48 milliards de francs).

• La garantie du risque économique

La garantie du risque économique permet aux exportateurs de se couvrir contre une hausse imprévisible de leurs coûts de production pendant la période de fabrication de leur contrat d'exportation, leur permettant ainsi d'offrir à leurs clients des prix fermes.

La dotation demandée en 1997 (400 millions de francs) prend en compte la liquidation de dossiers anciens.

b) Les procédures gérées par la BFCE pour le compte de l'État

Depuis 1991, l'encours des crédits export gérés par la BFCE s'est sensiblement réduit, sous l'effet de la suppression du monopole dont jouissait antérieurement la BFCE pour les crédits à long terme. Mais, cet encours s'est aujourd'hui stabilisé.

En 1997, les premières estimations prévoient un coût global pour l'État de **1 milliard de francs**. Cette prévision découle premièrement du déficit de 0,6 milliard de francs prévu pour les crédits export, pour lesquels on anticipe une augmentation des encours (de 105,5 milliards de francs en 1995 à 111 milliards en 1996 et 117 milliards en 1997), et deuxièmement, du déficit de 0,4 milliard de francs prévu pour les accords de consolidation, en l'absence de gains de change et de refinancements importants par le Trésor public.

c) Les protocoles financiers

La baisse continue des moyens budgétaires et l'effet contraignant des règles de l'OCDE ont conduit à élaborer une **refonte de la procédure des protocoles**. La réforme vise à un recentrage des interventions publiques et à l'introduction de souplesse dans les procédures de gestion. Elle comprend deux volets :

- Les procédures d'intervention en amont des projets sont renforcées et regroupées dans un **fonds d'aide aux études et au secteur privé (FASEP)** qui financera sous forme de dons ou d'avances remboursables des études de faisabilité et des projets d'assistance technique. Ces interventions relevaient jusqu'ici du fonds d'ingénierie, du fonds pour les pays de l'Est, ou encore des protocoles de dons. Les pays en développement ou en transition constituent la cible du FASEP qui pourra cependant intervenir dans les pays riches dans le cas d'études d'ingénierie. L'intervention du FASEP sera déterminée en fonction des perspectives de retombées pour les intérêts français et de la visibilité sur le financement des phases ultérieures (avec une priorité pour les projets susceptibles de bénéficier de financement multilatéraux).

- **Une réserve pays émergents** est destinée à financer ponctuellement des projets particulièrement stratégiques à l'aide de dons et prêts du Trésor en dehors du cadre de la programmation pays. Cette réserve concernera des projets à forte visibilité situés dans une quinzaine de pays émergents constituant des marchés cibles.

* *

*

EXAMEN EN COMMISSION

A l'issue de la présentation de son rapport par M. Michel Souplet, rapporteur pour avis, un débat s'est engagé au sein de la commission.

M. Jean Huchon a constaté que la bonne santé du commerce extérieur de la France résultait certes de la progression de ses exportations, mais aussi d'une moindre augmentation de ses importations, liées à une réduction de la demande intérieure. **M. Michel Souplet** a partagé ce point de vue.

M. Jean Huchon s'est par ailleurs interrogé sur la restructuration du groupement d'intérêt économique (GIE) Airbus avec des perspectives de suppression d'emplois maintenues, alors même que venait d'être annoncée une commande d'avions très importante d'American Airlines.

M. Jean François-Poncet, président, a jugé que l'on pouvait retourner la question dans la mesure où il était nécessaire, pour prendre des marchés, d'offrir des prix compétitifs et donc de resserrer sa gestion. Evoquant cette commande, il s'est interrogé sur le problème du rapport entre le franc et le dollar, le premier étant prétendument surévalué et le second sous-évalué. Au vu des chiffres du commerce extérieur, il a estimé que le franc était en réalité probablement à sa juste valeur. Dans ces conditions, il a souligné les risques que comporterait l'application d'une nouvelle politique, qui, partant de cette idée fautive, s'accompagnerait d'une dévaluation du franc.

M. Louis Althapé a demandé quelle était la part des PME-PMI dans l'excédent commercial.

En réponse, **M. Michel Souplet, rapporteur pour avis**, a relevé que leur taux d'exportation était inférieur à celui des grandes entreprises (9,8 % contre 13,5 %). Il a précisé que les 1.000 premières entreprises françaises réalisaient les deux-tiers du commerce extérieur français.

En répondant à **M. Paul Raoult**, qui relevait l'incertitude attachée aux statistiques du commerce extérieur, à la suite notamment des modifications apportées aux statistiques européennes, **M. Michel Souplet, rapporteur pour avis**, est convenu de ce manque de fiabilité des statistiques, tout en soulignant que le problème était moins aigu aujourd'hui qu'il y a deux ans. Il a, par ailleurs,

indiqué que le commerce des départements d'outre-mer serait, à partir du 1er janvier 1997, intégré dans les statistiques de la métropole.

M. Paul Raoult s'est interrogé sur l'importance des délocalisations, en particulier, dans le secteur du textile.

M. Michel Souplet, rapporteur pour avis, a relevé que ce problème était amplifié par l'impact de la dévaluation de certaines monnaies européennes, particulièrement important dans les secteurs sensibles de la chaussure et du textile.

M. Jean François-Poncet, président, a jugé que le phénomène de délocalisation était encore marginal et que les émotions qu'il suscitait étaient disproportionnées par rapport à l'importance statistique du phénomène. Il a relevé que l'atonie de la demande intérieure incitait les entreprises à exporter.

Répondant à **M. Louis Althapé** qui s'interrogeait sur le mode de comptabilisation des ventes d'Airbus, **M. Michel Souplet, rapporteur pour avis**, et **M. Jean François-Poncet, président**, ont indiqué que ces ventes étaient imputées à due proportion de la participation de chacun des pays membre au GIE.

M. Michel Souplet, rapporteur pour avis, a confirmé qu'était comptabilisée comme importation, l'entrée de marchandises fabriquées à l'étranger et dont la marque était apposée en France.

Répondant à **M. Georges Berchet**, qui demandait comment pouvait être déterminée la valeur relative du franc par rapport au dollar, **M. Jean François-Poncet, président**, a rappelé la théorie économique de la parité du pouvoir d'achat tout en soulignant les difficultés de calcul liées aux disparités de coût selon les biens et les services considérés entre les deux pays. Il a relevé qu'en réalité, les capitaux se portaient sur telle ou telle monnaie en fonction de la confiance que les opérateurs financiers pouvaient placer en elle, davantage qu'en fonction des différences de pouvoir d'achat.

Il a souligné que la composante financière l'emportait donc de plus en plus sur la composante commerciale. Il a cependant relevé que l'importance du déficit commercial n'était pas étrangère à l'opinion des experts financiers, l'important déficit commercial américain contribuant à expliquer la position des marchés financiers à l'égard du dollar. La question fondamentale se résumait dans la confiance que l'on pouvait ou non avoir dans une monnaie.

M. Paul Raoult a également souligné l'importance du niveau de la balance des paiements dans le jugement des experts financiers.

Soulignant que l'on vivait dans un monde financier fonctionnant dans l'instantanéité, **M. Jean François-Poncet, président**, a regretté que certains

hommes politiques n'en aient pas conscience. Estimant que l'on pouvait critiquer le système, mais pas échapper à cette surveillance des marchés financiers mondiaux, **M. Jean François-Poncet, président**, a indiqué que la marge de manoeuvre des pays était en réalité très faible, d'où l'importance de la logique européenne, la marge de l'Europe étant un peu plus large que celle d'un pays isolé.

Sur la proposition de son rapporteur pour avis, la commission a donné un **avis favorable à l'adoption des crédits inscrits en faveur du commerce extérieur dans le projet de loi de finances pour 1997.**