

N° 89

---

# SÉNAT

SESSION ORDINAIRE DE 2001-2002

---

---

Annexe au procès-verbal de la séance du 22 novembre 2001

## AVIS

PRÉSENTÉ

*au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) sur le projet de loi de finances pour 2002, ADOPTÉ PAR L'ASSEMBLÉE NATIONALE,*

TOME X

### COMMERCE EXTÉRIEUR

Par M. Michel BÉCOT,

Sénateur.

---

(1) Cette commission est composée de : MM. Gérard Larcher, *président* ; Jean-Paul Emorine, Marcel Deneux, Gérard César, Pierre Hérisson, Jean-Marc Pastor, Mme Odette Terrade, *vice-présidents* ; MM. Bernard Joly, Jean-Paul Émin, Patrick Lassourd, Bernard Piras, *secrétaires* ; MM. Jean-Paul Alduy, Pierre André, Philippe Arnaud, Gérard Bailly, Bernard Barraux, Mme Marie-France Beauvils, MM. Michel Bécot, Jean-Pierre Bel, Jacques Bellanger, Jean Besson, Claude Biwer, Jean Bizet, Jean Boyer, Mme Yolande Boyer, MM. Dominique Braye, Marcel-Pierre Cleach, Yves Coquelle, Gérard Cornu, Roland Courtaud, Philippe Darniche, Gérard Delfau, Rodolphe Désiré, Yves Detraigne, Mme Evelyne Didier, MM. Michel Doublet, Paul Dubrulle, Bernard Dussaut, André Ferrand, Hilaire Flandre, François Fortassin, Christian Gaudin, Mme Gisèle Gautier, MM. Alain Gérard, François Gerbaud, Charles Ginésy, Francis Grignon, Louis Grillot, Georges Gruillot, Charles Guené, Mme Odette Herviaux, MM. Alain Journet, Joseph Kerguéris, Gérard Le Cam, Jean-François Le Grand, André Lejeune, Philippe Leroy, Jean-Yves Mano, Max Marest, René Monory, Paul Natali, Jean Pépin, Daniel Percheron, Ladislav Poniatowski, Jean-Pierre Raffarin, Daniel Raoul, Paul Raoult, Daniel Reiner, Charles Revet, Henri Revol, Roger Rinchet, Claude Saunier, Bruno Sido, Daniel Soulage, Michel Teston, Pierre-Yvon Trémel, André Trillard, Jean-Pierre Vial.

Voir les numéros :

Assemblée nationale (11<sup>ème</sup> législ.) : 3262, 3320 à 3325 et T.A. 721

Sénat : 86 et 87 (annexe n° 14) (2001-2002)

---

Lois de finances.

## SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
<b>INTRODUCTION</b> .....	5
<b>CHAPITRE 1<sup>ER</sup> - UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE MONDIAL REMARQUABLE</b> .....	7
<b>I. LA VIGUEUR EXCEPTIONNELLE DU COMMERCE MONDIAL EN 2000 : LA CROISSANCE LA PLUS FORTE DEPUIS PLUS DE DIX ANS</b> .....	7
<b>II. CROISSANCE GÉNÉRALE DU VOLUME ÉCHANGÉ ? MAIS RÉSULTATS CONTRASTÉS EN VALEUR</b> .....	8
A. COMMERCE DE MARCHANDISES .....	8
B. ÉCHANGES DE SERVICES COMMERCIAUX.....	11
<b>III. PERSPECTIVES INCERTAINES POUR 2001</b> .....	12
<b>CHAPITRE II - L'OUVERTURE ATTENDUE DE NÉGOCIATIONS MULTILATERALES DÉLICATES</b> .....	14
<b>I. LE SUCCÈS DE LA CONFÉRENCE DE DOHA</b> .....	14
A. UN CONTEXTE INÉDIT .....	14
B. DES AVANCÉES CONSIDÉRABLES OUVRANT DES NÉGOCIATIONS PERILLEUSES .....	15
1. <i>Le contenu parfois ambigu de l'accord obtenu à Doha</i> .....	15
a) Philosophie générale de l'accord .....	16
b) L'accès aux médicaments .....	18
c) L'agriculture .....	20
d) L'environnement .....	21
e) Les règles concernant l'investissement et la concurrence .....	22
2. <i>Les enjeux des futures négociations portant sur les services</i> .....	22
3. <i>Opportunités ouvertes par l'adhésion prochaine de la Chine à l'OMC</i> .....	25
C. UN PROJET DE RÉFORME DE L'OMC À POURSUIVRE.....	26
<b>II. LA PERSISTANCE DE NOMBREUX DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET L'UNION EUROPÉENNE</b> .....	29
1. <i>Cas offensifs pour l'Union européenne</i> .....	29
a) L'utilisation de procédures unilatérales .....	30
b) L'utilisation des instruments de politique commerciale : mesures anti-dumping et droits compensatoires .....	30
c) Les biais du régime fiscal des entreprises américaines exportatrices .....	31
d) Les restrictions liées au principe d'extraterritorialité .....	32
e) Les lacunes dans la protection des droits de propriété intellectuelle .....	32
2. <i>Cas défensifs</i> .....	33
a) Le contentieux « Hormones » .....	33
b) Le contentieux « Bananes » .....	34

<b>CHAPITRE III - UN COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS STRUCTURELLEMENT EXCÉDENTAIRE ?</b> .....	35
<b>I. UN COMMERCE EXTÉRIEUR EN PLEINE CROISSANCE, MAIS TOUT JUSTE EXCÉDENTAIRE</b> .....	35
A. UN SOLDE QUI ILLUSTRE, MALGRÉ TOUT, LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS FRANÇAIS .....	36
1. <i>Des flux d'échanges nourris, un excédent fortement amaigri</i> .....	36
2. <i>La persistance d'une bonne compétitivité des produits français</i> .....	37
B. DES RÉSULTATS INÉGAUX SELON LES SECTEURS .....	40
1. <i>Une hausse de la facture énergétique</i> .....	40
2. <i>Une dégradation conjoncturelle du solde industriel</i> .....	40
3. <i>Un excédent agroalimentaire stabilisé</i> .....	45
a) Les produits agricoles .....	45
b) L'industrie agroalimentaire .....	46
C. UNE RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ÉCHANGES DÉFORMÉE PAR LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE .....	48
<b>II. DES PERSPECTIVES MOINS FAVORABLES POUR 2001 ET 2002</b> .....	52
1. <i>Les échanges industriels</i> .....	52
2. <i>Les échanges agricoles</i> .....	53
<b>III. LA COMPÉTITIVITÉ DE « L'ENTREPRISE FRANCE » MISE À MAL</b> .....	54
<b>CHAPITRE IV - AMÉLIORER LA LISIBILITÉ DE LA POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DYNAMISER SON BUDGET</b> .....	55
<b>I. UNE POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR QUI DOIT GAGNER EN LISIBILITÉ</b> .....	55
A. L'ADAPTATION DU RÉSEAU DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE .....	56
B. SIMPLIFICATION, MODERNISATION ET RAPPROCHEMENT DES ORGANISMES D'APPUI .....	60
1. <i>Ubifrance, fruit du regroupement du CFME et de l'ACTIM</i> .....	60
2. <i>Le Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE), recentré sur sa mission     d'information sur les marchés étrangers</i> .....	63
3. <i>Regroupement opérationnel, et bientôt géographique, d'Ubifrance et du CFCE ?</i> .....	65
C. UNE POLITIQUE TIMIDE DE SOUTIEN AU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES PME .....	67
a) Réaménagement de l'organigramme de la DREE .....	68
b) Modernisation des procédures financières .....	69
c) Moyens pour coordonner les initiatives de soutien à l'exportation à l'échelon régional et en accroître l'efficacité .....	69
d) Amélioration de l'appui commercial apporté aux entreprises par les PEE .....	70
e) Rationalisation des liens avec les partenaires du réseau .....	71
f) Réforme du CFME-ACTIM et perspective de rapprochement Ubifrance/CFCE .....	71
g) Portage des moyennes entreprises par les grandes, en vue de leur implantation à l'étranger .....	71
h) Le recrutement de jeunes volontaires à l'international .....	72
i) Communication et dialogue .....	72
D. DYNAMISER LA POLITIQUE DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS DES PME .....	72

1. Les PME encore trop à l'écart de l'internationalisation .....	72
2. Simplification, fonctionnement en réseau et adaptation des aides financières : des correctifs indispensables pour accroître l'internationalisation des PME .....	73
<b>II. UN BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN LÉGÈRE DIMINUTION .....</b>	<b>78</b>
<b>A. LES SERVICES ET ORGANISMES CHARGÉS DE LA PROMOTION DU COMMERCE EXTÉRIEUR .....</b>	<b>81</b>
1. Les services de l'expansion économique : une administration qui montre l'exemple .....	81
2. Les organismes de promotion du commerce extérieur.....	83
<b>B. LES MÉCANISMES D'AIDE OU DE SOUTIEN A UX EXPORTATIONS .....</b>	<b>86</b>
1. Le soutien au commerce courant .....	86
a) L'assurance prospection : une procédure simplifiée et ouverte.....	86
b) Les aides des contrats de plan Etat-Région .....	90
c) Le Fonds d'aide aux études et au secteur privé (FASEP).....	92
2. L'aide aux grands contrats .....	97
a) L'assurance crédit gérée par la Coface : couvrir le risque politique et commercial sur les opérations d'exportation.....	97
b) Les procédures de soutien à l'exportation gérées par Natexis Banque .....	98
c) La garantie de change .....	99
<b>C. LE RECENTRAGE DES PROTOCOLES FINANCIERS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT ET DE COOPÉRATION .....</b>	<b>100</b>

Mesdames, Messieurs,

Présentant pour la première fois ce budget, votre rapporteur pour avis tient ici à rendre hommage à son prédécesseur, M. Michel Souplet, dont la compétence et l'autorité étaient unanimement reconnues.

Au cours de l'année 2000, le commerce et la production au niveau mondial ont connu leur plus forte croissance depuis plus de dix ans. Les échanges mondiaux se sont accrus de 12%. Dans ce contexte exceptionnellement dynamique, l'excédent commercial français recule de près de 15,24 milliards d'euros et ne vaut plus que 2 milliards d'euros, contre 16,5 milliards d'euros l'an passé.

Cet excédent amaigri a pu réveiller des inquiétudes -endormies par la récurrence de larges excédents depuis huit ans- relatives au niveau de la compétitivité française. Il a, en tout état de cause, fait la preuve que rien n'est jamais acquis.

Il apparaît, en fait, que la contraction de notre excédent commercial est essentiellement imputable à la conjonction de deux facteurs conjoncturels : la hausse des prix énergétiques et le ralentissement économique affectant nos partenaires commerciaux en 2000. La compétitivité de la France affiche une bonne tenue, tant du point de vue des prix que de celui des coûts. Les performances de la France en matière de qualité des produits ont également contribué au maintien - en volume- des parts de marché françaises dans le monde.

Il n'en demeure pas moins que nos performances à l'exportation sont grandement tributaires des politiques publiques. Ces dernières peuvent peser sur la compétitivité de « l'entreprise France » en renchérissant le coût du travail par une réduction imposée de la réduction du temps de travail.

Mais elles peuvent aussi servir de levier en faveur de l'ouverture des millions d'entreprises françaises au marché mondial. De ce point de vue, il faut saluer l'accord auxquels sont parvenus, à Doha, les Etats membres de l'OMC pour ouvrir un nouveau cycle global de négociations commerciales multilatérales. Une plus grande ouverture des marchés, jusqu'en Chine désormais, combinée à un renforcement des règles du commerce international, constitue une chance de développement sans frontières pour nos entreprises.

Il convient également de souligner les efforts engagés par le Secrétariat d'Etat au commerce extérieur pour adapter le réseau de l'expansion économique aux besoins des entreprises, pour moderniser les organismes d'appui au commerce extérieur et pour élargir le socle des PME exportatrices.

Toutefois, sur ce point, votre rapporteur pour avis estime que de grands progrès restent à accomplir, visant à accroître l'efficacité et la lisibilité de notre politique de soutien public à l'export. Les petites et moyennes entreprises restent encore trop souvent à l'écart de l'internationalisation. Afin de les inciter à exporter et à accroître leur présence sur les marchés en forte croissance, tels que les pays émergents, et dans les secteurs d'avenir tels que les nouvelles technologies de l'information, le dispositif public de soutien à l'exportation doit être corrigé : il faut impérativement le simplifier, l'articuler autour d'un fonctionnement en réseau au plus près du terrain, et adapter les aides financières.

Si une redynamisation de l'enveloppe budgétaire modeste allouée au soutien du commerce extérieur est possible, il n'est pas pensable de se satisfaire d'un budget en diminution de 1,9 %, atteignant 473 millions d'euros, alors même que l'Etat prélève, cette année encore, 1,68 milliard d'euros sur l'excédent de la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (Coface). Le décalage entre ces deux sommes incommensurables laisse croire que les bénéfices de la politique de soutien à l'exportation ne vont pas aux entreprises, mais à l'Etat. Or il y a encore beaucoup à faire pour rencontrer les attentes des entreprises –notamment des plus petites d'entre elles-, curieuses mais souvent démunies face à l'exportation, et pour leur ouvrir un marché à la dimension de leurs performances.

## CHAPITRE 1<sup>ER</sup>

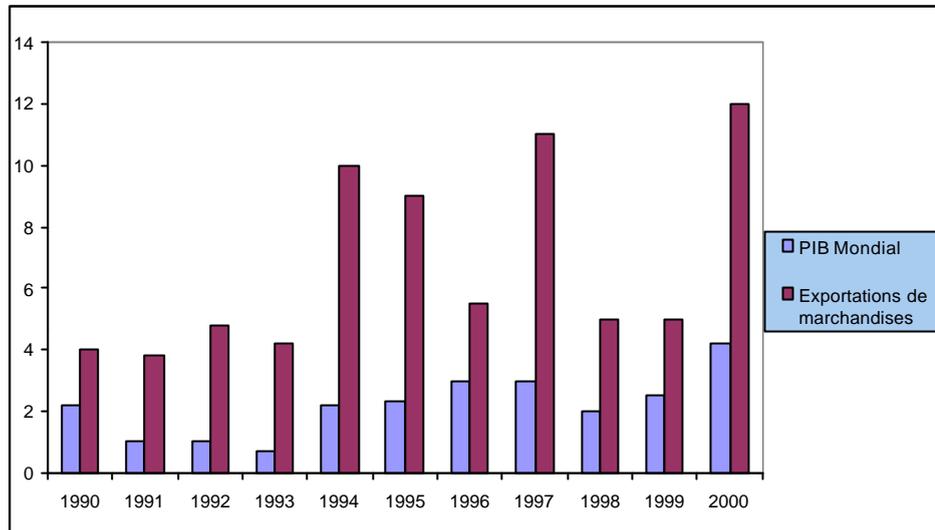
### UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE MONDIAL REMARQUABLE

#### I. LA VIGUEUR EXCEPTIONNELLE DU COMMERCE MONDIAL EN 2000 : LA CROISSANCE LA PLUS FORTE DEPUIS PLUS DE DIX ANS

Au cours de l'année 2000, le commerce et la production au niveau mondial ont connu leur plus forte croissance depuis plus de dix ans. L'expansion remarquable de l'économie mondiale (+4,5 % en rythme annuel en 2000) a été stimulée par la croissance continue de la production dans les économies déjà en pleine expansion d'Amérique du Nord et des pays en développement d'Asie, par le redémarrage de la production en Amérique du Sud et en Russie et par la reprise de l'activité économique dans les autres régions. En Amérique du Nord et en Europe occidentale, qui représentent ensemble 60 % environ de la production mondiale et des échanges internationaux, le PIB a enregistré sa plus forte croissance annuelle depuis le début des années 90 (+4,1 % aux Etats-Unis et +3,4 % dans la zone euro).

Non seulement la croissance mondiale a été très soutenue, mais encore l'écart entre les taux de croissance régionaux a été très faible en 2000, ce qui signifie que toutes les régions ont profité de l'expansion de l'économie mondiale, même si au deuxième semestre, celle-ci donnait déjà de nombreux signes de ralentissement.

### CROISSANCE DU VOLUME DES EXPORTATIONS MONDIALES DE MARCHANDISES ET DU PIB MONDIAL, 1990-2000



Dans ce contexte, la croissance du commerce de marchandises en volume (évaluée à prix et taux de change constants) a été de 12 % en 2000, taux le plus élevé depuis plus d'une décennie. Elle a été supérieure de 8 points de pourcentage à la croissance de la production, ce qui est l'un des écarts les plus importants enregistrés dans les années 90.

La valeur du commerce mondial de marchandises a progressé de 12,5 % en 2000 -deux fois plus que la moyenne de la dernière décennie- atteignant près de 6200 milliards de dollars.

## II. CROISSANCE GÉNÉRALE DU VOLUME ÉCHANGÉ ? MAIS RÉSULTATS CONTRASTÉS EN VALEUR

### A. COMMERCE DE MARCHANDISES

• **Une forte croissance du volume du commerce mondial dans chaque zone**

Les pays asiatiques et les économies en transition ont enregistré en 2000 la plus forte croissance du commerce régional, avec une augmentation des exportations et des importations d'environ 15 %. Dans le cas des

économies en transition, cette évolution est liée à la forte reprise de la production dans la région, en particulier en Russie. La vigoureuse croissance du commerce en Asie est surprenante étant donné que l'accroissement de la production dans la région a été inférieur à la moyenne. Si la croissance du commerce et de la production dans les pays en développement d'Asie a encore été supérieure à la moyenne mondiale, la croissance à deux chiffres du volume des importations du Japon a suscité la surprise, ou la faiblesse de son économie. Bien que cette augmentation exceptionnelle ait été due pour l'essentiel aux combustibles et au matériel de bureau et de télécommunication, d'autres groupes de produits comme les textiles, les vêtements, le fer et l'acier ont aussi connu une forte progression. La force du yen a probablement contribué à cette évolution.

En Amérique du Nord, les exportations de marchandises ont nettement augmenté en raison de l'accroissement de la demande hors de la région, de sorte qu'elles ont progressé presque autant que les importations (dont la croissance a été un peu plus rapide que l'année précédente). En Amérique latine, les importations se sont redressées et leur croissance a égalé celle des importations en Amérique du Nord, mais sous l'effet de facteurs très différents. Au Mexique et au Venezuela, les importations ont augmenté de plus de 20 % en volume tandis que dans les pays du MERCOSUR, elles ont stagné après avoir fléchi en 1999. La croissance des exportations en volume a été plus uniforme dans l'ensemble de l'Amérique latine, bien qu'elle ait encore été beaucoup plus rapide au Mexique. Au Moyen-Orient, les données disponibles indiquent que la croissance des exportations et des importations en volume a été supérieure à la moyenne mondiale de 12 %.

En Europe occidentale, la croissance des exportations et des importations a presque doublé en 2000, atteignant 10 %, mais elle est restée légèrement inférieure à la moyenne mondiale, comme l'année précédente. L'Irlande et la Finlande, les deux pays où la part du matériel de bureau et de télécommunication dans les exportations de marchandises est la plus élevée, ont profité de l'essor du secteur des technologies de l'information et ont enregistré les plus forts taux de croissance des exportations de la région.

Selon les estimations, le commerce de l'Afrique a progressé en 2000 par rapport à 1999, mais c'est encore dans cette région que la croissance des exportations et des importations a été la plus faible en volume.

#### ● **Une croissance de la valeur du commerce mondial très inégale selon les régions**

La croissance de la valeur du commerce mondial de marchandises exprimée en dollars a été beaucoup plus inégalement répartie que sa croissance en volume, bien que leur ampleur soit similaire. **L'influence des prix des**

**combustibles est si générale que le classement des régions en fonction de la croissance des exportations correspond à leur classement en fonction de la part des combustibles dans leurs exportations.**

Trois grands facteurs ont influencé l'évolution du commerce mondial de marchandises en valeur nominale, en dollars. Premièrement, le dynamisme de l'économie mondiale a stimulé la croissance des échanges en volume. Deuxièmement, l'évolution très disparate des prix selon les secteurs a été masquée par la quasi-stabilité des prix moyens en dollars dans le commerce international. Alors que les prix des combustibles et des métaux ont fortement augmenté (+60 % pour le pétrole) soit un baril entre 24 et 34 dollars en 2000, les prix moyens des produits primaires agricoles ont stagné et ceux des produits manufacturés ont baissé (la faiblesse des prix mondiaux à l'exportation des produits manufacturés étant liée principalement à l'évolution des taux de change). Troisièmement, les variations de change entre les trois principales monnaies -dollar, euro et yen- ont eu une incidence sur les courants d'échange régionaux et sectoriels. Alors que le yen s'est apprécié de 6 %, l'euro s'est déprécié de 13 % par rapport au dollar en 2000.

Globalement, l'évolution du commerce des marchandises en valeur a considérablement varié selon les pays en 2000. Alors que la valeur en dollars des exportations de certains pays d'Europe occidentale a légèrement diminué, les exportations de certains pays exportateurs de pétrole ont augmenté de deux tiers ou plus. Les pays en développement d'Asie exportateurs de produits manufacturés ainsi que les pays en développement d'autres régions ont enregistré des augmentations de l'ordre de 15 à 22 %. Abstraction faite des principaux exportateurs de pétrole, la Chine est, de toutes les grandes nations commerçantes, celle qui a enregistré la plus forte augmentation l'an dernier.

L'accroissement de la valeur en dollars des importations a varié presque autant selon les pays, allant d'une quasi-stagnation à une croissance de 35 à 40 %. Les importations ont augmenté d'un tiers ou plus en Chine, en République de Corée, en Turquie et en Indonésie.

Dans ces deux derniers pays, les importations se sont redressées après avoir diminué en valeur l'année précédente. La faiblesse de l'euro a largement contribué à la stagnation ou à la faible croissance de la valeur en dollars des importations des pays d'Europe occidentale.

Ailleurs, les importations ont peu augmenté en Australie et ont stagné en Argentine. Les importations de marchandises aux États-Unis ont augmenté de près de 19 %, ce qui a renforcé encore leur position de premier importateur mondial.

Sur l'ensemble de la période 1990-2000, la croissance des exportations et des importations a été remarquable en Chine et au Mexique, atteignant environ 15 % par an, soit deux fois plus que la moyenne mondiale.

## ***B. ÉCHANGES DE SERVICES COMMERCIAUX***

Stimulés par le dynamisme de l'économie mondiale, les échanges de services commerciaux ont progressé d'environ 5 % en 2000 (atteignant 1.400 milliards de dollars), ce qui représente la croissance annuelle la plus rapide depuis 1997. Pour la deuxième année consécutive, leur augmentation en valeur a été inférieure à celle du commerce des marchandises, mais sur l'ensemble de la période 1990-2000, leur croissance annuelle (6 %) a été comparable à celle du commerce des marchandises. Les données sur les prix des services commerciaux faisant l'objet d'échanges internationaux font apparaître une stagnation, voire une légère diminution. Il est fort probable que la baisse de l'euro par rapport au dollar a largement compensé la hausse des prix dans le secteur des transports.

### **• Progression générale du commerce de services, excepté pour l'Europe occidentale**

Les exportations et les importations de services commerciaux ont progressé dans presque toutes les régions, à l'exception notable de l'Europe occidentale, où leur recul est dû en grande partie à la dépréciation de l'euro. Comme l'Europe occidentale représente 44% des exportations mondiales de services commerciaux, la mauvaise tenue de ses exportations en dollars a pesé considérablement sur la croissance en valeur du commerce mondial en 2000.

Les exportations de services commerciaux des Etats-Unis et du Japon ont progressé, respectivement, de 10 et 13 %, ce qui est bien supérieur aux taux enregistrés non seulement l'année précédente, mais aussi tout au long de la décennie. La stagnation des importations de services du Japon contraste avec la vigoureuse expansion de ses exportations. Les importations de services commerciaux des États-Unis ont augmenté presque trois fois plus que la moyenne mondiale, portant leur part dans les importations mondiales au niveau record de 14,2 %. Parmi les pays en développement d'Asie, dont les exportations et les importations ont enregistré une croissance à deux chiffres figurent la Chine, la République de Corée, Singapour et Taï wan. Au Mexique et en Israël, les importations et les exportations ont augmenté de 15 à 30 %.

Sur l'ensemble de la période 1990-2000, les pays les plus dynamiques parmi les principaux participants aux échanges de services commerciaux ont été la Chine, la République de Corée, l'Inde, l'Irlande et la Malaisie, où les exportations et les importations ont affiché une croissance à deux chiffres.

### III. PERSPECTIVES INCERTAINES POUR 2001

La croissance de l'économie mondiale, si vigoureuse l'an passé, est en perte de vitesse en 2001. Toutes les régions géographiques sont touchées à l'exception, peut-être, de l'Afrique, qui a enregistré le plus faible taux de croissance en 2000. L'Amérique du Nord, les économies en transition et les pays en développement d'Asie de l'Est -autres que la Chine- devraient voir leur PIB diminuer fortement en 2001. Le PIB américain a connu sa progression la plus faible depuis la récession du premier trimestre 1993 : l'investissement en équipement a en effet poursuivi son repli entamé à l'hiver 2000.

En outre, la fragile économie japonaise ne semble pas devoir se redresser. En effet, après deux trimestres de croissance positive, l'activité s'est de nouveau contractée au deuxième trimestre 2001 (-0,8 % en volume). Le soutien du plan de relance public à la croissance ne semble en effet pas avoir été suffisant pour compenser le repli des investissements privés. Par ailleurs, les taux de croissance en Europe occidentale et en Amérique latine devraient perdre environ 1 point de pourcentage, du fait du ralentissement de la consommation et du repli de l'investissement.

Le Fonds Monétaire International (FMI), début novembre 2001, a ramené ses prévisions de croissance mondiale de 2,6% à 2,4% pour 2001 et de 3,5% à 2,4% pour 2002. Il prévoit, pour l'Union européenne, une croissance de 1,7% en 2001 et de 1,4 % en 2002. Les prévisions publiées, quelques jours après, par l'OCDE et par la Commission européenne sont inférieures de 0,2 point à certaines prévisions du FMI.

S'il existe un large consensus au sujet du ralentissement général de la croissance, l'incertitude demeure quant à la gravité de cette décélération et à la forme qu'elle prendra. Les attentats du 11 septembre 2001 ont encore accru cette incertitude. L'évolution de l'économie des États-Unis est considérée comme l'élément clé, non seulement en raison de son poids dans la production et les échanges mondiaux mais aussi en raison de sa position dominante dans la « nouvelle économie ».

Les perspectives du commerce mondial en 2001 se sont donc nettement assombries au cours des derniers mois.

En progression soutenue jusqu'au troisième trimestre de l'année dernière, le commerce mondial a marqué un recul sensible, de près de 1 % au quatrième trimestre 2000 et au premier trimestre 2001. Ce recul s'explique en partie par le net repli des importations asiatiques dès la fin 2000, et celui très marqué, début 2001, des importations américaines et de celles des principaux pays de la zone euro, peu à peu touchés par le ralentissement mondial.

Le commerce mondial reviendrait au second semestre sur des rythmes de progression trimestrielle de l'ordre de 1 % et pourrait s'intensifier en fin d'année ; cependant, du fait d'une fin d'année 2000 et d'un début d'année 2001 particulièrement défavorables, le commerce mondial ne progresserait que très faiblement sur l'année 2001, d'à peine 2%, soit une croissance divisée par plus de six par rapport à l'année 2000. Il reviendrait en 2002 sur un rythme de croissance légèrement inférieur à son rythme tendanciel qui est de l'ordre de 6 %.

En 2001, le net ralentissement du commerce mondial s'expliquerait par un moindre dynamisme des importations de la plupart des grands pays ou zones, industrialisés comme émergents.

C'est la zone euro qui serait le moteur principal du commerce mondial en 2001, contribuant pour près de la moitié à sa croissance, loin devant l'Europe hors zone euro et l'ALENA, dont les contributions seraient de l'ordre d'un quart. Dernier grand pays industrialisé, le Japon, dont la croissance devrait être nulle en 2001, ne contribuerait que très peu au commerce mondial.

L'Asie émergente, particulièrement touchée par le ralentissement des économies américaine et japonaise et le retournement du cycle de l'électronique devrait connaître une nette contraction de ses importations et par conséquent fortement peser sur le commerce mondial en 2001.

En 2002, avec la reprise attendue de l'activité mondiale, les importations de la plupart des zones devraient nettement accélérer, permettant ainsi au commerce mondial de revenir sur un rythme de croissance voisin de celui atteint en 1999. Comme en 2001, la zone euro serait parmi les zones les plus porteuses, dans une moindre mesure cependant, du fait des contributions également nettement positives de l'ALENA et de l'Asie hors Japon.

## CHAPITRE II

### L'OUVERTURE ATTENDUE DE NÉGOCIATIONS MULTILATERALES DÉLICATES

Le projet de budget du commerce extérieur pour 2002 s'inscrit dans un contexte international marqué par l'accord survenu à Doha (Qatar) le 15 novembre 2001, lors de la quatrième conférence ministérielle de l'Organisation Mondiale du Commerce, sur un agenda de négociations multilatérales pour les prochaines années, désigné sous le nom de «Doha development program ». Cet accord de compromis a été obtenu au prix de nombreuses ambiguïtés et s'inscrit dans un climat compliqué par des différends commerciaux persistants, notamment entre les Etats-Unis et l'Europe, ce qui laisse augurer des négociations particulièrement délicates.

#### I. LE SUCCÈS DE LA CONFÉRENCE DE DOHA

##### A. UN CONTEXTE INÉDIT

La conférence de Doha intervenait deux ans après celle de Seattle (décembre 1999), qui s'était soldée par un échec cuisant que l'on pouvait imputer à trois séries de raisons :

– des causes structurelles : divergences transatlantiques (notamment, opposition des Etats-Unis et de l'Europe sur le dossier agricole) et dissensions Nord-Sud (entre pays développés et pays en développement ou moins avancés, demandant à ce titre un traitement de faveur et réclamant une évaluation des conséquences des précédents accords de Marrakech) ;

– des circonstances particulièrement défavorables : l'administration américaine, qui plus est exerçant la présidence de la conférence, était déjà en campagne électorale et adoptait, de ce fait, une attitude maximaliste, d'autant que la vigueur de la croissance américaine éloignait l'urgence d'une ouverture plus grande des marchés mondiaux.

L'Union européenne, pour sa part, se prononçait pour l'ouverture d'un cycle large et équilibré, englobant les nouveaux sujets. Bien qu'elle ait su rallier à sa position des « pays amis » (Japon, pays d'Europe centrale et orientale, Corée, Norvège...), l'Union européenne n'a pu trouver de terrain d'entente avec le « front » américain (les Etats-Unis s'étant acquis le soutien des pays d'Amérique Latine). La conférence s'est donc ouverte sans que les grandes lignes d'un texte de synthèse aient pu être finalisées.

La conférence de Seattle n'a toutefois pas été inutile car elle a servi de révélateur à trois phénomènes inédits : l'attitude offensive, sans précédent, des pays en développement ; l'inquiétude à l'égard du caractère plus normatif des engagements internationaux depuis l'institution, par les accords de Marrakech, d'un mécanisme de règlement des différends ; l'irruption des opinions publiques dans les négociations internationales.

La conférence de Doha se présentait deux mois après les tragiques attentats terroristes commis aux Etats-Unis le 11 septembre 2001, dont l'onde de choc traversait les relations internationales. La tenue-même de la conférence a été mise en question, tout comme sa date et son lieu. D'autres conférences internationales ont d'ailleurs été annulées (FAO...) à la même période.

La conférence de l'OMC survenait, en outre, dans un contexte avéré de ralentissement économique généralisé, et spécialement marqué aux Etats-Unis, que le choc des attentats ne manquerait pas d'accentuer.

De ces diverses circonstances, il résultait qu'un accord à Doha représentait, non seulement, l'occasion de restaurer un climat de confiance dans les perspectives offertes par la conjoncture économique, mais aussi une forme de réponse mondiale au terrorisme. En outre, un nouvel échec à Doha, après celui de Seattle, aurait sans doute signifié la fin de l'OMC, du moins dans sa forme actuelle.

## ***B. DES AVANCÉES CONSIDERABLES OUVRANT DES NEGOCIATIONS PERILLEUSES***

### **1. Le contenu parfois ambigu de l'accord obtenu à Doha**

Après avoir failli échoué sur les dossiers de l'agriculture et de l'environnement, les 142 pays membres de l'OMC sont finalement parvenus à un accord pour lancer un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales, désigné sous le nom de « **Doha Development Agenda** »

-programme de développement de Doha-. Cet accord a toutefois été obtenu **au prix d'ambiguïtés qui exigeront une grande vigilance** durant le déroulement des négociations à venir.

• **L'Union européenne peut s'estimer satisfaite des avancées obtenues** sur plusieurs points figurant dans le mandat confié au négociateur européen, par les Etats membres, le 26 octobre 1999, et déjà valable pour la conférence de Seattle.

#### *a) Philosophie générale de l'accord*

Il prévoit un cycle assez large, **visant à la fois la libéralisation et la régulation**. Le mandat européen était, en effet, de lancer un cycle global combinant la poursuite de la libéralisation des échanges et le renforcement des règles pour une gouvernance mondiale. Ces deux volets paraissaient d'autant plus indissociables que la contestation de la « mondialisation » et la problématique du développement avaient pris une ampleur nouvelle depuis Seattle.

**Ainsi, le texte inclut dans la négociation la définition de règles multilatérales** pour des domaines encore mal couverts par les accords de Marrakech (1994), notamment l'investissement et la concurrence, ce qui n'était pas à l'ordre du jour à Seattle. Il propose aussi un renforcement des règles de l'OMC (notamment pour assurer le règlement des différends et la transparence des marchés publics).

**L'accord prend en compte les préoccupations des pays en développement**, notamment par des mesures facilitant la mise en oeuvre des précédents accords signés en 1994 à Marrakech, au terme du cycle de négociations d'Uruguay ouvert en 1987 mais également par une promesse de négociations anti-dumping à laquelle les Etats-Unis ont finalement consentie. Il préserve également les accords préférentiels entre l'Union européenne et les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique), dont l'enjeu pour le commerce de la banane et du thon est crucial.

En vue des prochaines négociations et afin d'améliorer l'accès aux marchés des pays les moins avancés (PMA), l'Union européenne a proposé **l'initiative « Tout sauf les Armes »** : le Conseil européen a, le 26 février 2001, adopté le règlement qui permettra à la Communauté d'accorder en 2009 à l'ensemble des produits originaires des PMA une pleine franchise de droits et de quotas. Le nouveau règlement permet d'accorder un accès en franchise de droits et de quotas à tous les produits industriels, y compris les textiles, et agricoles en provenance des PMA sans aucune exclusion. Il prévoit une

libéralisation totale pour la banane, le sucre et le riz, sur la base d'un régime transitoire d'ouverture progressive, s'échelonnant de 2006 à 2009 selon les produits.

Par comparaison, en l'état actuel, les Etats-Unis excluent plusieurs secteurs ou produits industriels -textile, habillement et chaussures, montres, verres, acier, articles de cuir, certains produits électroniques- et soumettent nombre de produits agricoles à contingents (viande, lait et dérivés, sucre, chocolat, jus d'orange, tabac, fromages, légumes, arachides, plantes). Le Japon n'exclut plus que quelques produits industriels (cuir et fourrure pour habillement et certains tissus de soie, de laine et de coton), ainsi qu'un produit agricole : le riz. Des produits tels que les bananes, le cacao, le café, les céréales et le vin demeurent soumis à des pics tarifaires.

L'Union européenne peut se féliciter de ce que le texte adopté à Doha plaide pour une multilatéralisation de l'initiative européenne « Tout sauf les armes ».

Au cours du cycle à venir qui, conformément à sa proposition, inclura cette question, l'Union européenne plaidera également pour une **meilleure prise en compte des difficultés de mise en œuvre des accords de l'OMC par les pays en développement**. Les pays en développement relèvent des difficultés d'application des accords suivants: l'accord antidumping, l'accord sur les subventions et les droits compensateurs, les normes sanitaires et phytosanitaires, l'accord sur les obstacles au Commerce, l'accord sur les mesures relatives à l'investissement liées au commerce, la propriété intellectuelle, l'évaluation en douane... Ils contestent aussi l'asymétrie entre les droits et les obligations prescrites dans ces accords, notamment dans le cas de l'agriculture et du textile.

**Concernant le textile**, l'intransigeance américaine à Doha, face à l'Inde, a évité à l'industrie textile française une accélération de l'ouverture des marchés développés aux exportations des PVD de textile et habillement. Le calcul des quotas a été transmis au Comité pour le commerce des marchandises, qui devra rendre ses conclusions avant le 31 juillet 2002.

L'accord sur les textiles et vêtements (ATV) entre, au 1<sup>er</sup> janvier 2002, dans une troisième phase de libéralisation des échanges. Les pays exportateurs, estimant que cet accord n'est pas appliqué effectivement par les pays développés, qui usent, selon eux, de mesures de sauvegarde ou d'autres instruments de restriction de l'accès au marché, souhaitent renégocier l'accord. Ceci ne manquait pas d'inquiéter **l'industrie textile française, d'autant que la date du 1<sup>er</sup> janvier 2002 est aussi celle de l'entrée de la Chine à l'OMC et que la Commission européenne négocie actuellement, en marge de l'OMC et dans une perspective essentiellement politique, un accord avec le Pakistan lui offrant un accès privilégié pour ses produits**. Le commissaire européen Pascal Lamy présente, en effet,

comme « arme de paix » un projet de relèvement de 15 % des quotas et d'annulation des droits pour les produits textiles pakistanais (en échange, les producteurs européens devraient se voir offrir un accès plus facile au marché pakistanais, aujourd'hui protégé par des droits d'entrée supérieurs à 30 %, en moyenne). **Or cette proposition n'a fait l'objet d'aucune étude d'impact préalable, ce qui préoccupe les industriels français du textile**, qui estiment qu'elle menacerait 25 ou 30.000 emplois en Europe ; **en outre, elle conduirait à détourner les flux d'importations européennes de textile des pays du Maghreb**, avec lesquels l'Union européenne entretient traditionnellement des rapports privilégiés. L'impact d'un accord avec le Pakistan se ferait donc sentir aussi sur l'autre rive de la Méditerranée.

Le textile européen s'inquiète encore de la non-réciprocité dans l'accès aux marchés, de certaines dispositions de l'accord sur la propriété intellectuelle (TRIPS) -qui autoriseraient des copies par les PVD des modèles européens- et de l'encadrement, prévu par l'accord de Doha, des mesures anti-dumping en 2005 et 2006.

Enfin, l'Union européenne a obtenu l'engagement d'un dialogue sur le **renforcement de l'assistance technique aux pays en développement** pour favoriser leur intégration dans le système commercial.

Le renforcement de l'assistance technique est, en effet, nécessaire à une mise en œuvre effective des accords de l'OMC par l'ensemble des pays en développement, notamment sur les points suivants : normes sanitaires et phytosanitaires, obstacles techniques au commerce, évaluation en douane et propriété intellectuelle.

Désormais, le « cadre intégré » en faveur des PMA, qui associe les six organisations internationales les plus compétentes en matière d'assistance technique liée au commerce, sert de cadre directeur aux stratégies d'intégration du commerce dans les politiques de développement. Les programmes d'intégration s'inscrivent dans une stratégie cohérente de développement, avec les Programmes de réduction de la pauvreté (PRSP) de la Banque mondiale. Les stratégies nationales de développement doivent être déclinées en programmes définis par les PMA eux-mêmes en fonction de leurs besoins. C'est à la rénovation du « cadre intégré » qu'appelle l'Union européenne.

#### *b) L'accès aux médicaments*

Ce point, qui était, dans un premier temps l'une des nombreuses pommes de discorde sur la mise en œuvre des accords existants, a pris un poids tel qu'un texte séparé lui a été consacré et a été retenu par les membres de l'OMC réunis à Doha.

En réponse aux difficultés de mise en oeuvre des accords ADPIC (portant sur les droits de la propriété intellectuelle qui touche au commerce) -TRIPS en anglais-, dénoncées depuis Seattle par les PVD, **l'accord en autorise une interprétation souple, permettant aux Etats confrontés à des pandémies de produire des copies de traitements brevetés.** Ainsi, conformément au souhait de l'Union européenne, l'OMC reconnaît que les règles commerciales doivent tenir compte des questions de santé publique et de souveraineté politique.

**Un aspect central de ce débat a concerné les licences obligatoires :** constituant des exceptions au droit des brevets, les licences obligatoires permettent à un Etat de priver momentanément le détenteur d'un brevet de son droit exclusif sur ce dernier en raison d'une épidémie et de faire fabriquer le médicament concerné par le producteur de son choix sans le consentement du détenteur du brevet.

En garantissant le respect de la propriété intellectuelle, les accords ADPIC visent à permettre et encourager le financement privé de la recherche, ce qui est un acquis majeur. Toutefois, les dispositions exceptionnelles autorisant les pays pauvres à délivrer des licences obligatoires ne paraissent pas accessibles, en pratique : en effet, ces pays ne disposant généralement pas de capacités de production sur leur sol, la possibilité de délivrer des licences obligatoires ne leur serait utile que s'ils sont autorisés à faire appel à un producteur étranger et à réimporter sans droits ces médicaments.

La difficulté était de trouver le point d'équilibre entre la protection par les brevets de la propriété intellectuelle et l'accès des PVD aux médicaments en cas d'épidémies. Voulant exploiter les potentialités de l'accord ADPIC pour la production de médicaments génériques ou l'importation parallèle de médicaments, les PVD demandaient plus de souplesse dans le droit des brevets en cas d'urgence médicale. Avocats de cette souplesse maximale, l'Afrique du Sud, le Brésil et l'Inde demandaient une libre conduite de leurs politiques de santé (notamment de leur programme anti-Sida), qui ne les expose pas à une condamnation par l'OMC. Conformément à leur souhait, « rien dans l'accord ADPIC n'empêche les membres de prendre des mesures pour protéger la santé publique ». Les Etats-Unis et la Suisse, qui comptent de grands laboratoires, ont donc consenti à une certaine flexibilité, ce que l'émergence du bioterrorisme -récente épidémie d'anthrax et besoin américain de se fournir en antibiotique approprié à moindre coût- a sans doute facilité.

### *c) L'agriculture*

Le projet de déclaration, proposé à la veille de la Conférence de Doha par le Président du Conseil Général de l'OMC, l'Ambassadeur Harbinson, retenait un objectif d'élimination des subventions à l'exportation, reposant sur l'idée d'une « marchandisation » de l'agriculture, inacceptable, notamment pour la France, et reprenait la revendication du groupe de Cairns –qui comprend le Canada, l'Australie et autres grands pays exportateurs agricoles hors USA et Union Européenne-. D'autres difficultés tenaient à la référence à une réduction substantielle des soutiens internes, à l'absence de progrès sur la protection des indications géographiques et à la place trop modeste accordée à la multifonctionnalité de l'agriculture (celle-ci ayant une fonction plus large que seulement commerciale : protection de l'environnement, aménagement du territoire, sûreté alimentaire, bien-être des animaux).

L'Union européenne a été offensive sur le dossier agricole, car elle pouvait se targuer d'avoir plus qu'appliqué les accords de Marrakech -réduction des droits de douane, des soutiens internes et des subventions à l'exportation- en mettant en oeuvre la réforme de la PAC dans le respect de l'agenda 2000. Ainsi, l'Europe est déjà plus ouverte que ses partenaires aux produits des PVD (20 milliards de dollars d'importations pour les Etats-Unis, 33 milliards de dollars pour l'Europe).

#### **L'Union européenne a finalement obtenu à Doha un résultat conforme au mandat de 1999 :**

– le texte fixe un agenda et un calendrier, sans préjuger des résultats : une formule diplomatique a permis de satisfaire l'Union Européenne comme le groupe de Cairns et les Etats-Unis. La formule prévoit que « s'appuyant sur les travaux accomplis à ce jour et sans préjuger du résultat des négociations, les pays s'engagent à des négociations globales visant à : des améliorations substantielles de l'accès aux marchés ; des réductions, en vue de leur retrait progressif, de toutes formes de subventions à l'exportation ; et des réductions substantielles du soutien interne ayant des effets de distorsion des échanges. » Si l'expression « retrait » -« phasing out »- demeure, le texte n'impose pas la suppression des subventions à l'exportation au terme du cycle de Doha –la suppression devenant ainsi un objectif de très long terme-. Comme le souhaitait l'Union européenne, la direction des négociations est donnée, et non pas son point d'arrivée, ce qui permettra de déterminer la position européenne dans les négociations à venir en fonction du rythme de réforme de la PAC. Ainsi, l'Europe peut maîtriser le rythme des évolutions à venir ; en outre, elle compte bien que les restitutions européennes ne soient pas seules remises en cause. Enfin, la signification exacte du terme « substantielles » -qualifiant les réductions de soutiens internes- sera déterminée par la négociation à venir, sur laquelle il conviendra d'être vigilant ;

– dans le texte, la spécificité de l'agriculture, fortement contestée à Seattle, est confortée. Les préoccupations traditionnelles (accès au marché, soutien interne, soutiens à l'exportation) sont équilibrées par la prise en compte –ne serait-ce que par la mention qui en est faite- des préoccupations non commerciales, qui ont déjà donné lieu à l'ouverture, au sein de l'OMC, à des travaux techniques, portant sur la sécurité sanitaire des aliments, le développement rural, le bien-être des animaux, l'environnement, les indications géographiques, ou encore la qualité des produits ;

– sur les indications géographiques, l'accord prévoit une avancée importante : la négociation d'un système multilatéral d'enregistrement et de notification des indications géographiques, pour les vins et spiritueux. En outre, il est prévu de commencer la discussion devant conduire à l'extension de ce registre à d'autres produits.

#### *d) L'environnement*

L'Union européenne a obtenu l'ouverture de négociations sur les relations entre les règles de l'OMC et les accords mondiaux sur l'environnement (AME) et, dans deux ans, éventuellement sur d'autres sujets. Il s'agit de la première intégration de l'environnement dans la négociation commerciale internationale, mais elle ne sera effective que si les accords internationaux sur l'environnement sont signés et ratifiés par l'ensemble de la communauté internationale (notamment par les Etats-Unis, qui n'ont pas signé le protocole de Kyoto de décembre 1997 sur les changements climatiques ni celui sur la biosécurité, qui autorise à refuser l'importation d'OGM au titre du principe de précaution). En effet, les Etats-Unis ont obtenu que les conclusions des négociations sur l'environnement ne soient applicables qu'aux membres de l'OMC signataires des traités environnementaux.

Cette avancée sur l'environnement apparaît, de ce fait, essentiellement symbolique.

En butte à l'opposition conjointe des Etats-Unis et des PVD, qui se satisfont de la flexibilité des règles actuelles, l'Union européenne a dû, par ailleurs, renoncer à inscrire dans l'accord l'éco-étiquetage, qui se trouve renvoyé au Comité sur le commerce et l'environnement, ainsi que l'examen du principe de précaution. Il est seulement fait référence, en écho aux travaux sur le principe de précaution menés depuis Seattle, au droit des membres de définir le niveau de protection qu'ils jugent approprié en matière de santé, de sécurité et d'environnement.

### *e) Les règles concernant l'investissement et la concurrence*

Sur ces deux dossiers, une approche en deux temps a été retenue, rassurant les PVD. Après une phase de clarification des besoins, des négociations seront lancées -comme le souhaitait l'Union européenne-, dont les modalités seront décidées par consensus à la cinquième conférence ministérielle (dans deux ans).

En ce qui concerne l'investissement, l'Union souhaite un cadre accordant une protection adéquate aux investissements étrangers, assurant transparence et non-discrimination et permettant l'accès au marché pour les secteurs offerts. L'enjeu, en matière de concurrence, est de définir des principes communs à tous les membres pour éviter le contournement des engagements de libéralisation par des pratiques anti-concurrentielles.

**En revanche, l'Union Européenne n'a pu obtenir satisfaction en matière de normes sociales :** l'opposition farouche des PVD –qui redoutent un protectionnisme déguisé derrière les normes sociales- a empêché le texte d'aller au-delà d'une simple référence aux travaux de l'Organisation Internationale du Travail et d'un rappel de la déclaration de Singapour en 1996, engageant les membres de l'OMC à « observer les normes fondamentales du travail internationalement reconnues ». L'ambition européenne, qui se heurte au désintérêt américain et à l'hostilité des PVD, serait, à terme, de créer un forum permanent entre l'OMC et l'OIT.

Mais le désaveu de l'Europe sur ce dossier doit être mis en regard d'autres avancées sociales, qui sont à souligner : la protection des « services publics » reste assurée par l'accord sur les services ; la possibilité de choisir un niveau élevé de protection en matière de santé, de sécurité et d'environnement est ouverte; la banalisation des échanges agricoles est écartée; les considérations relatives au développement ont progressé .

## **2. Les enjeux des futures négociations portant sur les services**

Les services n'ont pas été un sujet de discorde à la conférence de Doha, alors qu'ils appartiennent, au même titre que l'agriculture, aux négociations de « l'agenda incorporé » -c'est-à-dire dans le prolongement du cycle d'Uruguay-. Cette discrétion, sur un secteur d'un poids économique pourtant considérable, peut s'expliquer par deux raisons majeures.

D'une part, du point de vue européen, ce sujet représente une **question offensive puisque l'Union européenne a déjà largement libéralisé ses services** et peut ainsi faire valoir ses intérêts -sous réserve du maintien de

**l'exception culturelle** pour les services audiovisuels, ce qui semble un souci largement partagé-.

D'autre part, le périmètre de la négociation est maîtrisé du seul fait que celle-ci fonctionne par **liste positive**, conformément à l'accord général sur le commerce des services (AGCS). Ce principe a notamment permis, jusqu'à présent, de **préserver les services publics** d'éducation, de santé et de transport ferroviaire.

Pourtant, il conviendra, au cours des négociations qui s'annoncent, de veiller à ce que le renforcement des disciplines sur la réglementation intérieure, ainsi que sur les subventions, ne permette à l'OMC de remettre en cause l'existence ou le fonctionnement des « services publics », tels qu'entendus en France.

**L'Union Européenne a proposé de porter la négociation sur ses intérêts sectoriels, à savoir** notamment :

– les **services de télécommunications** : l'Union propose leur libéralisation sur la base d'engagements d'accès au marché et de traitement national et dans le respect des principes pro-concurrentiels du « document de référence ». Elle considère, comme les Etats-Unis, que le développement du commerce électronique passe par la libéralisation d'une grappe de services liés aux télécommunications (services informatiques, services de paiement en ligne, services de publicité, services de livraison exprès). En revanche, alors que les Etats-Unis plaident aussi pour la privatisation des opérateurs de télécommunications, la France considère que ce sujet ne relève pas de l'OMC, tant que la propriété du capital n'affecte pas l'accès au marché ;

– les **services financiers** (banque, assurance, titres financiers) : l'Union européenne, qui a un intérêt offensif évident dans ce secteur du marché unique représentant 7 % du PIB communautaire, met en avant l'importance, dans le contexte du développement du commerce électronique, des prestations transfrontières et de la consommation à l'étranger, qui ont jusqu'à présent fait l'objet d'offres limitées. Elle souligne la complémentarité entre une libéralisation des services financiers et l'existence d'un cadre réglementaire adapté et efficace, notamment en matière prudentielle ;

– les **services de tourisme** : déjà largement libéralisés, ces services font encore l'objet de quelques limitations, dans les secteurs de la restauration, des agences de voyage ou de guides touristiques. L'Union européenne propose l'élimination de ces limitations ;

– les **services de transport** : contrairement aux Etats-Unis, qui veulent préserver le transport maritime et le transport aérien, l'Union européenne propose la libéralisation de ces secteurs. En matière de transport maritime, l'Union européenne, qui représente 30 % de la capacité de la flotte

mondiale des navires de commerce, est forte des règles unifiées dont elle s'est dotée et qui comportent très peu de barrières à l'activité des prestataires étrangers. En matière de transport aérien, elle souhaite même élargir le champ de l'AGCS à d'autres services que ceux inclus dans le champ (vente et commercialisation, systèmes informatisés de réservation, maintenance des aéronefs). Les intérêts économiques français sont importants dans ce domaine, compte tenu du positionnement d'Air France comme compagnie et comme prestataire de services. En revanche, la France -à l'instar des Etats-Unis- n'est pas favorable à l'inclusion des droits de trafic dans le champ de l'AGCS, privilégiant des accords bilatéraux fondés sur la réciprocité. En matière de transport terrestre, l'Union a limité sa proposition à quelques secteurs et modes précis (transport international routier, réparation et maintenance et location de véhicules commerciaux avec chauffeur) ;

– les **services postaux et de courrier** : l'Union européenne propose une libéralisation progressive des activités postales n'entrant pas dans le champ du secteur réservé aux opérateurs monopolistiques, afin que l'OMC ne puisse remettre en cause le service universel. Sa proposition de classification des services postaux va dans ce sens. Dans ce contexte, un point de convergence se dégage entre les propositions européennes et les propositions américaines de libéralisation des services de livraison exprès, totalement ouverts à la concurrence dans la pratique, pour autant que la définition de ces services soit suffisamment précise pour ne pas risquer d'affecter le monopole de la poste sur une partie des services postaux ;

– les **services énergétiques** : tout en appelant à leur libéralisation -dans la limite de l'acquis communautaire-, l'Union européenne rappelle les impératifs de sécurité des approvisionnements et de protection de l'environnement ainsi que les spécificités du nucléaire, qui doit rester en dehors du champ de l'AGCS.

Parallèlement, des discussions se poursuivent entre membres de l'OMC pour préciser le contenu de la classification des secteurs, dans les domaines -tels qu'énergie, services postaux et services environnementaux- où elle se révèle obsolète ou insuffisante. Les travaux continuent également depuis l'entrée en vigueur de l'AGCS sur les sujets n'ayant pas fait l'objet d'un accord au terme du cycle d'Uruguay : disciplines sur les subventions, sauvegardes et marchés publics, réglementation intérieure.

– les **services professionnels** (à savoir les professions libérales : avocats, experts-comptables...) : en matière de services juridiques, les Etats-Unis souhaitent obtenir une libéralisation des conditions d'entrée des avocats américains dans les sociétés civiles professionnelles d'avocats en Europe, afin que leurs avocats puissent se dispenser à l'avenir d'une inscription à un barreau en Europe. La France a limité son offre de libéralisation en limitant notamment au domaine du droit international l'exercice des avocats étrangers en France ;

– les **services environnementaux** (traitement des eaux ou des déchets...): les entreprises françaises disposent de solides positions sur ce marché (Vivendi est au 2ème rang, la Lyonnaise des eaux au 4ème), dont la croissance annuelle prévue dans les années à venir est de 8 %. Désireuse de permettre le développement de la libéralisation de ce marché dans un cadre juridique sûr, l'Union européenne a déposé une nouvelle proposition de classification des services environnementaux, plus complète, comportant en particulier la distribution de l'eau. La libéralisation effective des services environnementaux passe également par la mise en place de disciplines relatives aux marchés publics de services.

### 3. Opportunités ouvertes par l'adhésion prochaine de la Chine à l'OMC

La conférence ministérielle de Doha restera aussi celle qui aura entériné l'accord en vue de l'adhésion formelle de la Chine à l'OMC, quinze ans après la demande chinoise. Cette adhésion sera effective dès 2002, après ratification de l'accord par le Parlement chinois.

Les listes d'engagements établissent l'ensemble des droits d'accès au marché que la Chine devra accorder. Des dérogations provisoires –pour cinq ans- doivent faciliter l'intégration de la Chine dans le système commercial mondial.

Pour l'Union européenne, l'entrée de la Chine représente l'opportunité d'un marché nouveau de 1,3 milliard de consommateurs, alors que ses propres engagements envers la Chine n'ont quasiment pas changé. En effet, l'Union européenne accordait déjà à la Chine la **clause de la nation la plus favorisée**, avant même que les membres de l'OMC ne s'y trouvent tenus par l'accord sur l'adhésion de la Chine. Toutefois, elle va devoir **supprimer les derniers contingents tarifaires** qu'elle appliquait à la Chine, portant **sur les textiles, les chaussures et la vaisselle en céramique et en porcelaine**. En contrepartie, il sera possible, jusqu'en 2008, de recourir à une mesure de sauvegarde spécifique pour faire face aux importations préjudiciables de textiles chinois. Jusqu'à douze ans après l'adhésion, des mesures de sauvegarde propres à certains produits permettront de corriger l'afflux d'importations chinoises portant atteinte (ou menaçant de porter atteinte) aux entreprises communautaires concurrentes.

**De nombreuses opportunités s'offrent aux entreprises communautaires :**

– *produits industriels*: suppression progressive des contingents et réduction des droits de douane de 17% à 9% en moyenne. Les droits appliqués

aux produits du secteur des technologies de l'information, à la bière, aux jouets et aux meubles seront supprimés. D'autres secteurs exportateurs européens vont bénéficier de la libéralisation : automobile, chimie, alcools, cosmétique, cuir, textile, chaussures, pierre, céramique, verrerie, machines et appareils... ;

– *produits agricoles* : réduction des droits à une moyenne de 10 % d'ici 2005 sur les 60 produits les plus exportés par l'Union européenne et élimination, au niveau national, de toutes les subventions agricoles à l'exportation pour les producteurs chinois ;

– *droits commerciaux et libéralisation des monopoles d'Etat sur les échanges* : droit, pour les entreprises étrangères, de commercialiser et distribuer librement leurs produits en Chine, trois ans après l'adhésion ; ouverture aux importateurs privés des secteurs du pétrole, des engrais et de la soie ;

– *services* : investissements étrangers ouverts progressivement dans l'assurance (d'ici 3 ans pour l'assurance-vie), les télécommunications (téléphonie mobile, notamment), la distribution, les banques (ouverture totale d'ici 3 ans envers la clientèle entreprises et cinq ans pour les particuliers) , les services professionnels, le tourisme.

**La conformité de la législation et des institutions commerciales chinoises aux règles de l'OMC** sera assurée par les engagements chinois relatifs au traitement national (interdiction de discrimination envers les produits importés), aux conditions en matière d'investissements, à la protection des droits de propriété intellectuelle, aux subventions à l'exportation, aux marchés publics et aux instruments de défense commerciale.

### ***C. UN PROJET DE REFORME DE L'OMC À POURSUIVRE***

La réforme de l'OMC est le seul « mandat » qui ait été donné au Directeur Général de l'OMC, M. Mike Moore, à l'issue de la Conférence de Seattle. Il s'agissait alors de réfléchir à des mesures susceptibles d'aider à la relance d'un cycle commercial ; l'organisation des travaux de la conférence ministérielle et les méthodes de négociation avaient en effet été jugées en partie responsables de l'échec de Seattle. Depuis deux ans, l'OMC renforce l'accès à l'information et travaille à rendre son fonctionnement interne plus démocratique, comme l'ont prouvé la préparation et le déroulement de la conférence de Doha. Toutefois, les contestations persistantes portant sur l'OMC appellent une révision de son mode de fonctionnement.

La plupart des Etats ne souhaitent pas modifier les règles de fonctionnement de l'organisation. Les pays en développement, en particulier, sont pour le moment hostiles aux mesures proposées par l'Union européenne et les Etats-Unis afin d'améliorer la transparence externe et interne de l'OMC.

L'OMC est vivement critiquée par les militants anti-mondialisation, qui relayent et amplifient les reproches que les pays les moins avancés ont adressés à cette organisation à l'issue de la conférence de Seattle.

Pourtant, même parmi les critiques les plus radicaux, l'idée fait son chemin qu'une OMC réformée pourrait être une institution indispensable. Supprimer l'OMC ou revenir à l'ancien GATT ne résoudrait aucun des problèmes soulevés par la mondialisation. L'OMC, pierre angulaire du système commercial international, en garantit la cohérence, en contenant les risques de fractionnement et de discriminations. L'augmentation progressive du nombre de ses membres -142 à ce jour- et l'entrée prochaine de la Chine et d'une vingtaine d'autres pays candidats -dont la Russie- rapprochent désormais l'OMC de l'universalité.

L'OMC est une organisation mixte. Elle est à la fois une enceinte de négociation et une juridiction internationale. Les critiques dont elle fait l'objet portent sur ces deux fonctions.

En tant qu'enceinte de négociation, l'OMC n'a pas de pouvoirs propres, analogues à ceux du FMI ou de la Banque Mondiale. Contrairement à la réputation qui lui est parfois faite, ce n'est pas l'organisation elle-même qui promeut une idéologie particulière. Elle n'en a ni les moyens, ni la mission, car elle reste contrôlée étroitement par les Etats membres qui sont tous sur un pied d'égalité, les décisions se prenant par consensus, alors qu'une dizaine d'Etats membres représentent 80 % des échanges mondiaux. Sa mission, aux termes des Accords de Marrakech de 1994, est d'organiser la mise en œuvre des négociations commerciales selon le principe de libéralisation des échanges arrêté dans l'accord initial du GATT de 1947.

En revanche, l'Organe de règlement des différends de l'OMC a des compétences sans équivalent. Ce sont essentiellement les décisions de cet organe qui fondent les critiques les plus radicales adressées à l'OMC.

#### ● **La réforme de l'organe des règlements des différends**

Le caractère quasi juridictionnel des mécanismes de règlement des différends accroît l'égalité entre les Etats et renforce l'assise du droit international.

Sa création a permis de lutter utilement contre l'unilatéralisme et d'éviter que le jeu croisé des sanctions et des rétorsions ne dégénère en guerre

commerciale. Les pays en développement ont de plus en plus recours au système de règlement des différends, tant d'une manière offensive que défensive d'ailleurs.

A l'occasion du nouveau cycle de négociations, des réformes du mécanisme de règlement des différends pourraient cependant être mises en œuvre dans le respect des principes généraux établis lors de sa création.

Ainsi, la professionnalisation des groupes spéciaux -chargés de juger en première instance- serait un moyen de mieux garantir l'indépendance des « panels » et de diversifier leur composition.

Un renforcement de l'assistance technique au bénéfice des pays en développement paraît aussi nécessaire, face à des procédures de plus en plus longues et coûteuses.

De même, la transparence de la procédure peut être améliorée, notamment par une association plus étroite des ONG. Cependant, le caractère interétatique de la saisine doit être préservé, en raison notamment de l'importance des décisions des « panels » sur les relations entre les Etats.

D'autres réformes sont envisageables : procédure de consultation pour avis de l'Organe d'Appel ou encore création d'un juge d'application des recommandations de l'ORD.

#### ● **Améliorer le processus de négociation**

Si tous les membres de l'OMC sont présents dans toutes les instances de l'organisation et participent aux décisions par la voie du consensus, la pratique des «chambres vertes » réunissant quelques membres influents de l'OMC qui se mettent d'accord entre eux, se généralise et dénature l'application de ces principes.

Il convient donc, au minimum, de formaliser ces réunions restreintes en définissant des règles de transparence qui garantissent à tous les Etats une information précise sur leurs contenus et leurs résultats.

Les Etats sont pour le moment opposés à une réforme plus fondamentale (création d'un organe restreint permanent en charge de la conduite des négociations dans le cadre du principe du consensus, par exemple). Cependant, la complexité des sujets traités et l'accroissement du nombre d'Etats membres pourraient conduire à une telle réforme, et ce d'autant plus rapidement que les divers processus d'intégration régionale progresseront.

Par ailleurs, il est essentiel d'améliorer la transparence dite « externe » de l'organisation, c'est-à-dire son ouverture aux parlements<sup>1</sup> et aux ONG, d'accroître les moyens de l'assistance technique aux pays en développement et de renforcer le rôle du Secrétariat et du Directeur général de l'OMC.

## II. LA PERSISTANCE DE NOMBREUX DIFFÉRENDS COMMERCIAUX ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET L'UNION EUROPEENNE

Les Etats-Unis et l'Union européenne sont, chacun l'un pour l'autre, le partenaire commercial le plus important : en 2000, 18,5 % des importations et 23,6 % des exportations européennes sont liées aux Etats-Unis, tandis que 18 % des importations et 21,3 % des exportations américaines sont liées à l'Europe. L'excédent commercial en faveur de l'UE tend à s'accroître depuis 1996 pour atteindre 36 Mds d'euros en 2000. Le commerce des services prend de plus en plus d'importance (hausse de 50 % en valeur entre 1995 et 1999).

### 1. Cas offensifs pour l'Union européenne

L'Union européenne est actuellement opposée aux Etats-Unis dans **plusieurs contentieux dont la majorité concernent l'utilisation d'instruments de défense commerciale (antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde) ou l'existence de subventions**. La violation des droits de propriété intellectuelle constitue également une source importante de litiges transatlantiques. La menace de la mise en œuvre de la réglementation sur les sanctions tournantes (carrousel) reste présente. Enfin, le contentieux « Bananes » a fait l'objet d'un règlement amiable, en avril dernier, tandis que le différend relatif à l'interdiction de la viande de bœuf traitée avec des hormones de croissance fait toujours l'objet de sanctions commerciales.

L'Union Européenne s'oppose aux Etats-Unis sur plusieurs dossiers épineux révélant des divergences d'appréciation des règles commerciales multilatérales. Elle choisit le plus souvent de les soumettre à l'organe de règlement des différends de l'OMC, lorsque la négociation bilatérale échoue.

---

<sup>1</sup> Voir, sur ce point, le rapport n°2001-3351 de Mme Béatrice Marre, au nom de la Délégation pour l'Union européenne de l'Assemblée Nationale : « Les Parlements et l'OMC : une place à conquérir »

*a) L'utilisation de procédures unilatérales*

Les autorités américaines se réservent la possibilité de recourir à des procédures unilatérales (sections 301 et 301 Spéciale contre les pratiques commerciales déloyales, section Super 301 relative aux problèmes de propriété intellectuelle), dont l'usage fragiliserait le mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Suite à une plainte déposée par les Communautés européennes pour contester la **Section 301**, le groupe spécial a confirmé la nécessité d'une autorisation de l'Organe de règlement des différends avant la mise en œuvre de toute mesure de rétorsion. Il a reconnu que la Section 301 violait dans son principe les règles de l'OMC et a estimé que les Etats-Unis avaient pris l'engagement international de se conformer aux règles de l'OMC (dans le « Statement of Administrative action »), soumis par le Président au Congrès et approuvé par ce dernier.

La nouvelle **réglementation « carrousel »** -adoptée par le Congrès américain en mai 2000- autorise les Etats-Unis à modifier unilatéralement la nature des sanctions commerciales qui ont été initialement autorisées par l'ORD. Ces dispositions peuvent s'appliquer aux mesures de rétorsions mises en œuvre dans le cadre des contentieux « Bananes » et « Hormones ». L'Union européenne a décidé, en juillet 2000, qu'elle demanderait l'établissement d'un Groupe spécial si les Etats-Unis venaient à mettre en œuvre cette réglementation. L'accord du 10 avril 2001 intervenu entre les Etats-Unis et l'Union européenne dans le cadre de l'affaire « Bananes » a réduit néanmoins la pression qui pesait sur l'administration américaine pour mettre en œuvre des sanctions tournantes.

*b) L'utilisation des instruments de politique commerciale : mesures anti-dumping et droits compensatoires*

La portée limitée de la procédure d'extinction des droits compensateurs et des droits antidumping constitue un obstacle pour les entreprises européennes. La longueur de la durée des droits pénalise notamment les secteurs de la nitrocellulose industrielle (depuis 1983), des tôles revêtues en acier (depuis 1993) et des fils machines en acier inoxydables (depuis 1994).

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1995 et dans le cadre de la procédure de règlement des différends de l'OMC, les instruments défensifs de politique commerciale (antidumping, anti-subsidies et sauvegarde) des Etats-Unis ont été examinés par 11 groupes spéciaux, dont 2 constitués à l'initiative de la Communauté européenne.

Une plainte a été engagée par les Communautés européennes et le Japon pour contester **la législation antidumping** des Etats-Unis de 1916. Le groupe spécial puis l'organe d'appel ont conclu à l'incompatibilité de la loi américaine avec certaines dispositions antidumping des accords de l'OMC. Le délai raisonnable accordé par arbitrage aux Etats-Unis pour la mise en œuvre des recommandations de l'Organe de règlement des différends expirait le 26 juillet 2001. L'Organe de règlement des différends a néanmoins accepté, sur demande des Etats-Unis, de prolonger ce délai jusqu'au 31 décembre 2001.

Dans le domaine des **mesures compensatoires**, et suite à une plainte des Communautés européennes, l'imposition par les Etats-Unis de droits compensateurs sur les importations de certains produits en acier en 1994, 1995 et 1996 a été jugé, par l'organe d'appel, incompatible avec les dispositions de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

A la demande de 11 membres de l'OMC, dont les Communautés européennes, des consultations ont eu lieu pour examiner **l'amendement Byrd** d'octobre 2000. A la demande de 9 de ces Membres, dont les Communautés européennes, un groupe spécial a été établi par l'organe de règlement des différends, en date du 23 août 2001. Les co-plaignants contestent, au regard des accords de l'OMC, cet amendement qui charge les autorités douanières américaines de verser aux producteurs, à l'origine d'une plainte ou l'ayant soutenue, le montant des droits anti-dumping ou des droits compensateurs.

### *c) Les biais du régime fiscal des entreprises américaines exportatrices*

Les Etats-Unis permettent à des entreprises de nombreux secteurs (machines électriques et non-électriques, chimie, aéronautique, agriculture...) de délocaliser une partie de leurs bénéfices liés à des exportations dans des structures fiscales, dites FSC -Foreign Sales Corporation (sociétés de vente à l'étranger)-, implantées la plupart du temps dans des paradis fiscaux, puis de rapatrier ces revenus sans payer d'impôt. L'Organe d'appel a confirmé le 24 février 2001, les conclusions du rapport du Groupe spécial selon lesquelles le régime FSC constitue une subvention à l'exportation prohibée par l'Accord sur les subventions et sur les mesures compensatoires et par l'Accord sur l'agriculture. Le délai raisonnable de mise en conformité avait été initialement fixé au 1er octobre 2000.

Les Etats-Unis et l'Union européenne ont signé, le 29 septembre 2000, un accord de procédure aux termes duquel l'Union européenne s'engageait à ne pas demander l'autorisation de prendre des sanctions commerciales tant qu'un Groupe spécial ne s'était pas prononcé sur la mise en conformité du régime FSC.

La loi sur le remplacement du régime FSC a été signée par le Président Clinton le 15 novembre 2000. **Le rapport du Groupe spécial sur la mise en œuvre a confirmé, en août 2001, que la loi sur le remplacement du régime FSC était incompatible avec les dispositions de l'Accord** sur les subventions et sur les mesures conservatoires et de l'Accord sur l'agriculture.

Les Etats-Unis peuvent faire appel de la décision au plus tard le 19 octobre 2001. Il sera automatiquement mis fin à la suspension de la procédure d'arbitrage sur le montant des sanctions lorsque le rapport du Groupe spécial sur la mise en œuvre (ou de l'Organe d'appel) sera adopté par l'ORD. L'arbitre devra alors rendre une décision dans les 60 jours.

#### *d) Les restrictions liées au principe d'extraterritorialité*

Le Congrès a adopté en 1996 des textes visant à faire pression sur les principaux partenaires commerciaux des Etats-Unis pour les amener à infléchir leur politique à l'égard de Cuba, de l'Iran et de la Libye, et à isoler davantage ces pays, déjà soumis à embargo américain. L'Union condamne la portée extraterritoriale de ces législations restrictives aux échanges et aux investissements avec les pays soumis à embargo américain (loi Helms-Burton qui vise les échanges des pays tiers avec Cuba, loi d'Amato qui étend l'embargo commercial aux investissements réalisés par des sociétés non américaines dans le domaine des hydrocarbures avec l'Iran et la Libye). L'Union européenne a adopté rapidement un règlement « anti-embargo » en novembre 1996 pour protéger les opérateurs européens contre les effets extraterritoriaux de ces législations. Récemment, l'Union a déploré la **décision du Congrès américain, en date du 27 juillet 2001, de prolonger pour une durée de cinq ans l'embargo commercial établi par la loi d'Amato.**

#### *e) Les lacunes dans la protection des droits de propriété intellectuelle*

Malgré l'existence d'un système de protection des droits de propriété intellectuelle complet et rigoureusement appliqué, les difficultés suivantes ont été identifiées :

– lacunes dans la protection des droits moraux et des droits connexes : **certains établissements américains sont exemptés du paiement de droits pour la diffusion d'œuvres musicales européennes.** Dans le cadre d'une plainte déposée au titre du « règlement sur les obstacles au commerce » (ROC), le Comité ROC a déféré cette exemption devant l'organe de règlement des différends. Celui-ci a confirmé que l'essentiel des dispositions en cause était contraire aux obligations de l'accord ADPIC de l'OMC. Les

recommandations du groupe spécial sont en phase de mise en œuvre par les Etats-Unis, le processus devant être achevé avant le 31 décembre 2001 ;

– restriction dans la protection des marques et des noms commerciaux (affaire « Pernod Ricard- Havana Club ») : les Communautés européennes et leurs Etats membres ont contesté, devant l'organe de règlement des différends, l'article 211 de la loi générale du 21 octobre 1998. Cette législation empêche, sous certaines conditions, l'enregistrement ou le renouvellement des marques commerciales identiques ou similaires à celles se rapportant à des entreprises ou des avoirs confisqués par le gouvernement cubain le 1er janvier 1959 et elle interdit aux tribunaux des Etats-Unis de reconnaître une revendication de droits sur une telle marque. Le groupe spécial a conclu que le refus d'accès aux tribunaux constituait une violation de l'accord ADPIC de l'OMC. La Commission européenne a d'ores et déjà annoncé qu'elle avait l'intention de faire appel de ce rapport en raison d'une interprétation trop stricte par le Groupe spécial de certaines dispositions de l'Accord ADPIC ;

– circulation de produits contrefaits (notamment dans les secteurs de la parfumerie et de la maroquinerie) et **présence d'usurpations d'appellations de vins français**. Certains vins (Champagne, Moselle, Sauternes, notamment) sont en effet pénalisés par la circulation d'appellations usurpées dites semi-génériques. Des discussions entre l'Union européenne et le Gouvernement américain sont actuellement en cours afin d'obtenir un accord global sur l'élimination des usurpations de vins.

## 2. Cas défensifs

L'Union européenne se trouve en position d'accusée sur plusieurs dossiers agricoles.

### *a) Le contentieux « Hormones »*

A la suite d'une procédure entamée devant l'OMC par les Etats-Unis et le Canada, la réglementation communautaire interdisant l'utilisation d'hormones de croissance dans la production de viande bovine a été jugée le 19 août 1997 non conforme à l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC. Cette décision a été confirmée en appel le 16 janvier 1998, mais avec des nuances suffisantes pour laisser à la Communauté la possibilité de conduire une nouvelle évaluation des risques, destinée à justifier le maintien de son interdiction. Ne disposant que d'un délai

de 15 mois, la Communauté n'a pu achever à temps les dix-sept études scientifiques qu'elle avait lancées. Aussi l'Organe de règlement des différends de l'OMC a-t-il autorisé, à compter du 29 juillet 1999, les Etats-Unis et le Canada à appliquer des mesures de rétorsion sur certains produits exportés par la Communauté. Se traduisant par des droits de douane de 100 %, ces mesures portent sur 116,8 millions de dollars d'exportations communautaires pour les Etats-Unis et sur 7,7 millions de dollars pour le Canada. Les principaux produits français touchés sont la moutarde, le roquefort, les oignons, les colles et adhésifs, la chicorée torréfiée, le foie gras, les boyaux et vessies d'animaux, le chocolat et les truffes. La France subit à elle seule 24 % des sanctions américaines. **Votre rapporteur pour avis déplore cette situation, qui pénalise nombre de nos producteurs.**

Sur la foi des analyses examinées par le Comité scientifique sur les questions vétérinaires intéressant la santé publique, la Commission a adopté le 5 mai 2000 une proposition d'amendement de la directive « Hormones », visant à interdire définitivement l'oestradiole et à autoriser provisoirement cinq autres hormones.

Cette proposition doit être approuvée par le Conseil et par le Parlement européen. Dans cette attente, l'Union européenne avait pris des contacts informels avec les Etats-Unis pour juger de leur intérêt à accepter la transformation des mesures de rétorsions en compensations tarifaires pour les importations américaines de viande bovine non traitée aux hormones. La crise de l'ESB, associée à la longueur du délai nécessaire aux industriels américains pour mettre en place une production de viande non traitée, a fait disparaître l'espoir d'un règlement amiable de ce litige.

La réussite de la mise en œuvre de l'accord amiable intervenu dans le contentieux « bananes » a toutefois permis de relancer, le 26 juillet 2001, les discussions avec les Etats-Unis en vue d'un accord sur des compensations tarifaires provisoires.

#### *b) Le contentieux « Bananes »*

Après une condamnation en 1997, et une première révision en 1998, le régime communautaire d'importation, de vente et de distribution de bananes avait, à nouveau, été condamné le 6 avril 1999, à l'initiative de l'Equateur et avec le soutien des Etats-Unis et des principaux pays producteurs d'Amérique latine. La réservation d'un contingent aux pays ACP, ainsi que le système d'attribution des licences, qui favorisait de facto les opérateurs communautaires, ont été jugés contraires aux règles de l'OMC. Après arbitrage sur le niveau des rétorsions, l'ORD a autorisé les Etats-Unis à appliquer des sanctions commerciales à hauteur de 191,4 millions de dollars à compter du 19 avril 1999, et l'Equateur à hauteur de 201,6 millions de dollars

à compter du 18 mai 2000. La Commission européenne a cherché à mettre en place un système d'administration sous un régime contingentaire acceptable par les plaignants.

**Ce contentieux a trouvé un règlement politique le 10 avril 2001 par la signature d'un accord entre les États-Unis et l'Union européenne** aux termes duquel les États-Unis ont suspendu, à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2001, l'imposition de droits de douane majorés tandis que l'Union européenne introduisait un régime d'importation fondé sur les certificats antérieurs (première étape). La deuxième étape, prévue par l'accord susvisé, qui devrait aboutir à l'obtention, par l'Union européenne, d'une dérogation article XIII du GATT94 nécessaire à la gestion du contingent C réduit pour les bananes ACP jusqu'au 31/12/05, est en cours d'élaboration.

### **CHAPITRE III**

#### **UN COMMERCE EXTÉRIEUR FRANÇAIS STRUCTURELLEMENT EXCÉDENTAIRE ?**

Le projet de budget du commerce extérieur pour 2002 s'inscrit dans un contexte marqué par un excédent commercial en voie d'extinction, qui pourrait céder la place à un déficit en 2002.

#### **I. UN COMMERCE EXTÉRIEUR EN PLEINE CROISSANCE, MAIS TOUT JUSTE EXCÉDENTAIRE**

Pour le commerce mondial comme pour le commerce extérieur de la France, l'année 2000 a été caractérisée par une très forte croissance des échanges (+ 13,8 % pour les exportations françaises et + 20,1 % pour les importations). Le solde commercial français FAB/FAB s'est établi à 2 milliards d'euros en 2000, en net recul par rapport à l'année précédente où il avait atteint 16,5 milliards d'euros. Cette évolution relève avant tout des facteurs conjoncturels (vigueur de la demande intérieure française et

augmentation du prix des matières premières) et ne reflète pas un effritement de la compétitivité de la France sur la scène internationale.

## ***A. UN SOLDE QUI ILLUSTRE, MALGRÉ TOUT, LA COMPÉTITIVITÉ DES PRODUITS FRANÇAIS***

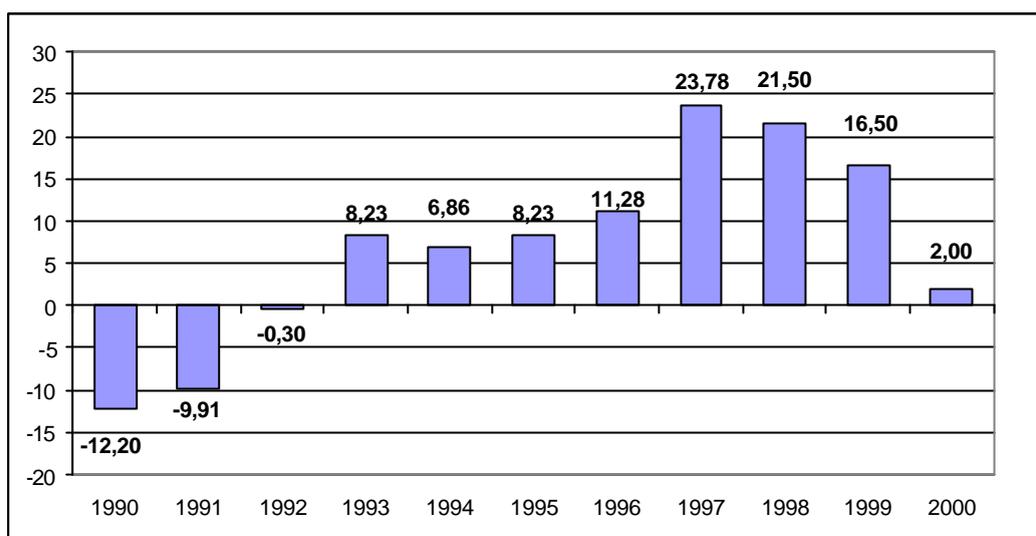
### **1. Des flux d'échanges nourris, un excédent fortement amaigri**

Les flux commerciaux français, comme ceux de la zone euro, ont d'abord poursuivi au premier semestre 2000 une progression amorcée dès la sortie du « trou d'air », au printemps de l'année précédente. Puis, au second semestre, ils se sont nettement ralentis. Sur l'ensemble de l'année, les importations ont été plus rapides que les exportations. Dépassant 305 milliards d'euros, les exportations françaises affichent une progression de 13,8 % sur l'ensemble de l'année, soit la deuxième meilleure performance de la décennie après les résultats records de l'année 1997, où elles avaient progressé de 15,1 %. Néanmoins, les exportations ont progressé moins vite que les importations (+ 20,1 % en 2000). En effet, sous l'incidence cumulée de la forte hausse des prix des produits de base, de l'amélioration de la consommation des ménages et de la demande des entreprises, la hausse des importations est à un niveau qu'elle n'avait pas atteint depuis 1980.

En se situant à 2 milliards d'euros, l'excédent commercial FAB/FAB de l'année 2000 recule de près de 15,24 milliards d'euros, puisqu'il atteignait 16,5 milliards d'euros l'an passé.

Les flux ont progressé à un rythme identique au cours des deux premiers trimestres. Au troisième trimestre, le différentiel de croissance des échanges, favorable aux importations, entraîne la disparition de l'excédent mensuel. Après cette baisse estivale, le solde mensuel demeure stationnaire au dernier trimestre de l'année.

## **LE SOLDE COMMERCIAL**



L'apparition de l'excédent en 1993, son augmentation entre 1995 et 1997, son maintien à de bons niveaux en 1998 et 1999 et sa contraction en 2000, ne peuvent être dissociés du décalage conjoncturel entre la France et ses partenaires, même s'il n'explique qu'une partie des évolutions.

L'amointrissement notable de l'excédent en 2002 ne doit donc pas être lu comme le signe d'un effritement de la compétitivité française « élargie » -non limitée aux prix-, laquelle a fait preuve d'une bonne tenue.

## 2. La persistance d'une bonne compétitivité des produits français

La convergence de trois facteurs -un environnement de change favorable, une bonne tenue des coûts salariaux et une poursuite des efforts de marge au premier semestre- a permis à la compétitivité-prix des exportateurs français de progresser au cours de l'année 2000.

La position compétitive de la France s'est améliorée vis-à-vis tant de ses principaux partenaires de l'OCDE que des pays émergents, grâce à un différentiel d'inflation favorable qui lui a permis de retrouver des niveaux de compétitivité proches de ceux d'avant la crise asiatique.

**Le taux de change effectif nominal** de la France vis-à-vis de ses 42 principaux partenaires a poursuivi un mouvement de dépréciation pendant la majeure partie de l'année, avant d'opérer un net redressement au cours des deux derniers mois. En moyenne annuelle, la baisse s'établit à 5,5 %. En glissement de décembre 1999 à décembre 2000, le taux de change effectif nominal est en recul de 2,7 %. Cette évolution tient principalement aux mouvements du dollar (contribution de 1,4 point) et des monnaies d'Asie

(contribution de 0,6 point) ainsi que dans une moindre mesure, du yen et de la livre (contributions respectives de 0,2 et 0,1 point).

La **compétitivité-coût**<sup>1</sup> de la France par rapport à ses 24 partenaires de l'OCDE s'est fortement améliorée en 2000, progressant de 4 % au premier semestre et de 2,5 % au second semestre. Cette évolution est liée principalement à la dépréciation du taux de change effectif nominal du franc, contribuant à hauteur de 3 %, au premier semestre, et de 1,9 %, au second, à l'amélioration de la compétitivité-coût. En outre, le différentiel d'évolution des coûts salariaux unitaires a été favorable à la France sur la période.

La **compétitivité-prix**<sup>2</sup> de la France par rapport aux 24 pays de l'OCDE s'est elle aussi améliorée. L'essentiel de la progression a eu lieu au premier semestre, avec une hausse de 3,9 % contre 1,5 % au second. La compétitivité-prix ne s'améliore pas autant que la compétitivité-coût, traduisant un moindre effort de marge relatif de la part des exportateurs français, notamment au cours de la seconde partie de l'année.

Toutefois, pour la deuxième année consécutive, **la part de marché relative de la France en valeur** vis-à-vis des 24 pays de l'OCDE **marque un recul** de forte ampleur (- 0,5 point) et atteint fin 2000 un niveau historiquement bas, à 6,8 %. A la différence des Etats-Unis et, dans une moindre mesure du Japon, les principaux pays européens enregistrent un recul de leurs parts de marché en valeur. Ce repli ne doit pas surprendre : les pays européens échangeant avant tout entre eux et en euros, le moindre dynamisme des échanges intra-européens et l'appréciation du dollar et du yen ont provisoirement réduit le poids des échanges européens dans le commerce mondial. La part de marché mondiale de la France en valeur pourrait ainsi devenir légèrement inférieure à 5 % en 2000, selon les premières données disponibles (contre 5,3 % en 1999).

L'évolution des parts de marché en valeur est un indicateur délicat à interpréter. **En effet, l'évolution de la part de marché mondiale d'un pays reflète non seulement sa compétitivité intrinsèque, mais aussi la variation des prix des marchandises échangées.** Ainsi :

– **la flambée des cours du brut** en 1999 et en 2000 a eu pour effet d'accroître le poids du pétrole dans le commerce mondial, d'où une baisse mécanique de la part de marché française. La progression de certaines autres matières premières (métaux notamment) en 2000, liée à l'accélération de l'activité mondiale, a eu un effet également négatif sur la part de marché française ;

---

<sup>1</sup> *Compétitivité-coût : rapport des coûts salariaux étrangers par unité produite aux coûts salariaux français par unité produite (exprimés dans une monnaie commune).*

<sup>2</sup> *Compétitivité-prix : rapport des prix étrangers aux prix d'exportation français (exprimés dans une monnaie commune).*

– **l’appréciation du dollar** en 1999 et en 2000 a réduit mécaniquement l’importance dans le commerce mondial des échanges de la France avec ses partenaires européens (échanges non libellés en dollars), d’où une nouvelle baisse de la part de marché mondiale de la France et de ses partenaires européens.

**A l’inverse, la part de marché relative en volume** de la France vis-à-vis des pays de l’OCDE, qui n’est pas affectée par la variation des prix des marchandises échangées, **s’est stabilisée** au cours de l’année 2000 au niveau atteint fin 1999, à 7,6 %.

**La baisse de la part de marché de la France n’apparaît donc pas liée à un problème de compétitivité. Elle est essentiellement liée à des effets de valorisation, comme le montre la stabilité de la part de marché relative en volume.**

**Au total, la compétitivité-prix à l’export et la compétitivité-coût se situent, au premier semestre 2001, à un niveau supérieur, respectivement de 11 % et de 21,2 %, à la moyenne des vingt dernières années.**

La compétitivité des produits français ne s’appuie pas uniquement sur leur prix, notamment dans le secteur des biens de consommation. Comme l’illustrent les enquêtes du Centre d’Observation Economique, les produits français semblent avoir une très bonne image auprès des importateurs des principaux pays européens, du fait de leur qualité, de leur caractère innovant, de la notoriété des marques françaises, et des services afférents (délais de livraison satisfaisants, bons services commerciaux).

La qualité reste cependant une notion délicate à mesurer. L’analyse de la compétitivité à la lumière des prix des échanges s’en ressent puisque des prix élevés peuvent signaler des coûts trop importants (faible compétitivité-coût) ou des produits de haute qualité (forte compétitivité structurelle). En Europe, il semble que l’Allemagne, mais également la France, se soient orientées principalement vers une **concurrence par la qualité**, alors que les entreprises espagnoles et italiennes s’illustrent davantage par la compétitivité de leurs prix. La France a de larges avantages en termes de qualité dans les secteurs de l’agro-alimentaire, de l’habillement, mais également dans quelques secteurs de la haute technologie (aérospatiale, industrie pharmaceutique).

## **B. DES RÉSULTATS INÉGAUX SELON LES SECTEURS**

Deux éléments essentiels expliquent la forte baisse de l'excédent commercial : une hausse de la facture énergétique et une dégradation conjoncturelle du solde industriel.

### **1. Une hausse de la facture énergétique**

Tous les grands pays industrialisés (Allemagne, Italie, Japon, Etats-Unis) connaissent comme la France une baisse de leur solde commercial en 2000, qui a pour cause première la hausse de leur facture pétrolière (en janvier 2001, le Japon enregistre même son premier déficit commercial depuis 1997). Ainsi, dans le cas de la France, le déficit énergétique a augmenté de 12 milliards d'euros par rapport à 1999. Les niveaux très élevés atteints par les cours pétroliers en 2000 (28,4 dollars le baril en moyenne, soit une augmentation de 59 % par rapport à 1999) et l'évolution du dollar (le taux de change euro/dollar s'étant déprécié de 13,4 %) se sont en effet conjugués pour creuser le déficit énergétique. Le très bas niveau des stocks et la forte activité n'ont en effet pas permis de limiter suffisamment les volumes importés pour contrebalancer la hausse des prix, même si l'effet de cette hausse a été atténué par la plus forte indépendance énergétique, dont le taux est passé de 29,9 % en 1980 à 49,3 % en 1999.

Le dynamisme de nos exportations de produits énergétiques, lié principalement à la hausse des exportations de produits pétroliers raffinés, n'a pas compensé la hausse des importations en valeur -qui atteint 23,6 milliards d'euros-.

Ainsi, l'augmentation du déficit de la branche énergie contribue à environ trois quarts de l'évolution du solde.

### **2. Une dégradation conjoncturelle du solde industriel**

Le second facteur de réduction de l'excédent commercial français a été la contraction du solde industriel de 5 milliards d'euros, imputable essentiellement à des raisons d'ordre conjoncturel. Cette contraction -le solde atteignant 3,5 milliards d'euros- n'est en effet pas liée à un fléchissement des exportations, qui ont fortement progressé.

Les secteurs où la France dispose traditionnellement d'avantages comparatifs (automobile, biens d'équipement et en particulier les navires, la construction aéronautique et spatiale et la téléphonie mobile) ont d'ailleurs vu leur excédent progresser en 2000. Ces bons résultats n'ont pas compensé l'exceptionnelle accélération des importations ainsi que le creusement des déficits liés aux échanges de biens de consommation -déficit accru de 2,5 milliards d'euros et atteignant 7 milliards d'euros- et de biens intermédiaires -déficit de six milliards d'euros, dix fois supérieur à celui de l'an passé.

Le volume des exportations de produits manufacturés a progressé de 15,1 % en 2000 pour diverses raisons :

– tout d'abord, la croissance en moyenne annuelle de la demande mondiale adressée à la France en 2000 approche les 10 % ;

– en outre, les fortes opérations à l'exportation ont nettement contribué à la croissance des exportations. Ainsi, les ventes d'Airbus ont à nouveau été élevées en 2000 avec 164 appareils vendus (contre 166 en 1999, qui avait été une année record). En valeur, les ventes augmentent de 13,8 %, les excellentes performances de ce secteur étant amplifiées par la dépréciation de l'euro. En outre, grâce aux commandes enregistrées depuis quelques années, les ventes de navires ont été multipliées par 2,5 ;

– enfin, les dépréciations de l'euro par rapport au yen, au dollar et à la livre, conjuguées aux comportements de marge des exportateurs français ont été favorables à la compétitivité-prix de nos produits.

Le volume des importations de produits manufacturés a, quant à lui, progressé de 18 % en 2000. les importations en volume ont été exceptionnellement vigoureuses depuis le troisième trimestre de 1999 pour les raisons suivantes :

– la demande finale en produits manufacturés a, en effet, progressé en 2000 sur des rythmes de croissance soutenus ;

– la hausse modérée des prix d'importation a considérablement limité les gains de compétitivité-prix qu'auraient pu espérer les producteurs nationaux suite à la dépréciation de l'euro et au renchérissement du prix du pétrole ;

– en outre, l'utilisation plus intensive des capacités de production en France au cours de cette année aurait contribué à la croissance des importations ;

– la progression exceptionnelle des importations tient également aux achats massifs de produits liés au développement des nouvelles technologies

de l'information et de la communication, leur production nationale n'étant pas encore très développée.

L'érosion du solde industriel de la France relève donc avant tout de facteurs conjoncturels et ne remet pas en cause les atouts commerciaux de la France, qui lui ont permis de réaliser des excédents industriels considérables au cours des années 90. L'orientation de nos exportations vers des zones dynamiques et une spécialisation dans des secteurs porteurs contribuent à la constitution d'excédents durables.

De plus, la diversification des produits, l'amélioration de la qualité, de la diversité et de l'étendue des gammes proposées ont favorisé la « compétitivité hors-prix » des exportations.

Enfin, sur les trois dernières années, le comportement de discrimination par les prix des exportateurs français et étrangers, qui ajustent leurs marges afin de maintenir leur prix en conformité avec le prix du marché local, tend à rendre le solde industriel moins sensible aux mouvements de change lorsque ceux-ci sont d'une ampleur limitée. Pour autant, l'accroissement de la concurrence internationale et l'apparition de nouvelles technologies rappelle qu' **aucun excédent ne peut être tenu pour acquis.**

#### ● **Automobile : le plus fort excédent de l'industrie**

En 2000, l'industrie automobile retrouve un solde commercial en progression (+1 milliard de francs), qui s'établit à 9,3 milliards d'euros. Proche du niveau record de l'année 1997, il s'agit du plus fort excédent de l'industrie.

La branche des équipements automobiles voit son excédent atteindre le niveau exceptionnel de 5,8 milliards d'euros. Cette hausse provient de l'augmentation de l'excédent avec l'Espagne (+ 6 milliards de francs) et des exportations vers l'Italie (+ 21 %). Les exportations sont également bien orientées en direction de l'Amérique du Sud (+ 36 % vers l'Argentine).

Pour la construction automobile, la hausse persistante des achats à l'étranger durant l'année 2000 empêche la progression de l'excédent qui se maintient à 3,5 milliards d'euros. Ainsi, les échanges avec l'Espagne et l'Allemagne conduisent à une aggravation (+ 11 milliards de francs) des déficits avec ces deux pays (- 35,7 milliards de francs). En revanche, les exportations vers les PECO, la Turquie (doublement) et vers l'Asie progressent fortement.

#### ● **Biens d'équipement : une année record**

La branche des biens d'équipement connaît un solde record (7,3 milliards d'euros), en progression notable (+ 1,9 milliards d'euros) après deux années de recul. Ce résultat est d'autant plus satisfaisant qu'il est dû à une très forte croissance des exportations (+ 18,8 %), supérieure à celle des importations (+ 17,4 %).

Ce succès relève, tout d'abord, de l'industrie des transports qui voit ses exportations progresser de 23,5 % et ses importations de 14,0 %. Ainsi, la construction aéronautique bat un nouveau record pour les ventes d'Airbus (164 appareils vendus). Les ventes progressent à destination des Etats-Unis et de l'Afrique aux dépens du Proche et Moyen Orient et de l'Asie.

La construction navale connaît également une année active avec six grandes opérations d'un montant supérieur à un milliard de francs, constituées de quatre paquebots et de deux plates formes pétrolières pour le Libéria.

Les biens d'équipement professionnel électriques et électroniques connaissent une réduction du déficit, qui atteint - 1,8 milliards d'euros au lieu de - 2,6 milliards d'euros en 1999, liée à forte croissance des exportations (+ 26,9 %). Ce résultat s'explique notamment par la bonne performance de la téléphonie mobile. Durant l'année 2000, les échanges de ce produit ont considérablement augmenté : + 102 % pour les exportations mais aussi + 44 % pour les importations, conduisant à un solde positif de 22 milliards de francs, alors qu'il s'élevait à 8,4 milliards de francs en 1999. Néanmoins, le déficit concernant les machines de bureau et le matériel informatique continue de s'alourdir, pour atteindre -6,4 milliards d'euros.

En revanche, le secteur des biens d'équipement professionnel mécaniques accuse à nouveau un déficit (- 1,7 milliards d'euros). La forte croissance des importations (+ 6,7 %), notamment en machines-outils et en équipements frigorifiques témoigne de l'investissement soutenu des entreprises.

#### **● Biens de consommation : une très forte croissance des importations**

La forte consommation des ménages s'est traduite par une hausse soutenue des importations (+ 17,7 %), dont le rythme est inédit sur les dix dernières années. Bien que les exportations enregistrent également une croissance soutenue (+ 13,1 %), le déficit de la branche s'alourdit de 2,5 milliards d'euros et atteint 7 milliards d'euros.

Ceci est particulièrement sensible pour les biens d'équipement domestique dont le déficit se creuse de 2 milliards d'euros pour atteindre 7,1 milliards d'euros. Tous les équipements domestiques ont concouru à

l'aggravation du déficit, qu'il s'agisse des articles de sport, des jeux ou des achats de produits bruns.

De même, le déficit structurel de la branche habillement et cuir s'aggrave, atteignant - 6,4 milliards d'euros contre - 5,8 milliards d'euros en 1999. Les produits d'habillement connaissent une plus forte progression des importations que des exportations contrairement aux produits de cuir et de chaussures.

En revanche, l'excédent de la branche de la pharmacie, parfumerie et entretien se maintient à plus de 6,5 milliards d'euros, nouveau record pour la branche. Ce sont les parfums et les produits d'entretien qui soutiennent la légère croissance de l'excédent, notamment par les exportations vers l'Amérique du Nord. En revanche, l'ampleur des importations de produits pharmaceutiques (+ 25,6 %) fait légèrement reculer l'excédent de ces produits.

#### ● **Biens intermédiaires : le plus lourd déficit depuis 1992**

L'utilisation plus intensive des capacités de production en France au cours de l'année a induit une consommation accrue d'intrants, générant une augmentation des importations. La vitalité des flux (+ 21,4 % d'importations et + 15,5 % d'exportations) est à l'origine de la forte dégradation du déficit de la branche des biens intermédiaires (- 6,1 milliards d'euros au lieu de - 0,6 milliards d'euros en 1999).

Le solde des composants électriques et électroniques dont le solde se dégrade de 2,2 milliards d'euros et devient négatif (- 0,2 milliards d'euros) pour la première fois depuis neuf ans. La progression de la consommation industrielle de ces biens intermédiaires a entraîné une certaine pénurie sur le marché français, ce qui a conduit les consommateurs de ces biens à s'approvisionner sur le marché nord-américain.

Le déficit de la branche des métaux et produits métalliques s'aggrave fortement, passant de - 0,5 milliards d'euros à - 2,1 milliards d'euros, du fait des importations de métaux non-ferreux. Les déficits traditionnels de la filière bois et papier et de la branche des produits minéraux se sont aggravés durant l'année 2000. Il en est de même, à un moindre degré, du déficit de l'industrie textile.

Enfin, la chimie est la seule branche des biens intermédiaires qui soit excédentaire, son solde s'élève à 1,5 milliard d'euros, en léger repli par rapport aux 1,7 milliards d'euros de 1999. Les bons résultats dans les domaines de la chimie et du caoutchouc sont masqués par une croissance soutenue des importations de biens intermédiaires en plastique.

**Au total, dans l'industrie civile, notre solde s'est donc replié de 5 milliards d'euros et atteint 3,5 milliards d'euros, après avoir dépassé 8 milliards d'euros pendant trois années consécutives.**

### **3. Un excédent agroalimentaire stabilisé**

Les échanges de produits issus de l'agriculture et de l'élevage sont relativement peu actifs ; les flux de produits agricoles et de l'industrie agroalimentaire croissent de 3,5 % à l'export et de 4,1 % à l'import, alors que l'industrie civile connaît des évolutions supérieures à 15 %. Néanmoins, l'année 2000 est plus dynamique que les deux précédentes, qui avaient vu une stabilité des exportations et de faibles mouvements sur les achats extérieurs. **Les deux branches du secteur agroalimentaire sont excédentaires** : les produits agricoles présentent un excédent de 1,65 milliards d'euros, en léger retrait par rapport à 1999 ; celui des produits des industries agroalimentaires atteint 7,71 milliards d'euros et progresse de 0,23 milliard d'euros. Stabilisé depuis 1997, l'excédent agroalimentaire est donc de 9,36 milliards d'euros en 2000.

Depuis dix ans, la part des produits des industries agroalimentaires s'est nettement accrue au détriment des produits agricoles.

Ainsi, les **matières premières agricoles** ne représentent plus aujourd'hui que 28 % de nos exportations agroalimentaires, contre 36 % en 1990.

#### *a) Les produits agricoles*

##### **● Le bois**

Suite à la tempête de décembre 1999, les exportations de bois progressent de 34 %, notamment vers la Chine, la Belgique, les Etats-Unis et l'Espagne.

##### **● Les ventes de céréales**

Après une bonne année 1999, **les échanges de céréales**, tout en restant **largement excédentaires**, sont moins favorables, avec une progression des importations et une stagnation des exportations.

Suite à la sécheresse de 1999 en Afrique du Nord, les ventes en direction de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie ont augmenté de respectivement 58,6 %, 89 % et 45,1 % : les deux premiers pays deviennent nos quatrième et sixième acheteurs de blé, le dernier, notre onzième débouché. Par ailleurs, les échanges avec la Russie ont retrouvé leur niveau de 1998, après les ventes exceptionnelles de 1999 liées à la mauvaise récolte de blé pour l'année 1998. Les ventes vers l'Iran ont, elles aussi, fortement diminué après une année 1999 exceptionnelle, ce qui aboutit à la baisse de l'excédent.

- Le poste **oléagineux** a connu une évolution comparable à celle du poste « céréales », avec une chute considérable du chiffre d'affaires à l'export sur la première période (de 1 milliard d'euros en 1990 à 0,37 milliard d'euros en 1994), entraînant la perte de l'excédent du secteur (de 0,79 milliard d'euros en 1990 à 0,02 milliard d'euros en 1994). Par la suite, nos exportations ont en partie repris, pour atteindre le chiffre de 0,61 milliard d'euros en 2000, correspondant à un excédent de 0,4 milliard d'euros. Cette régression globale de nos ventes sur dix ans, de près de 5 % par an, est essentiellement due à la perte de marchés pour nos graines de tournesol, dont les ventes passent de 0,63 milliard d'euros en 1990 à 0,14 milliard d'euros en 2000.

- Quant au double poste des **fruits et légumes frais**, régulièrement déficitaire depuis 1990, la légère amélioration du solde, de - 1,39 milliard d'euros en 1990 à - 1,20 milliard d'euros en 2000, est liée à une hausse de nos exportations de fruits frais, qui progressent en moyenne de 3,4 % par an pour passer de 0,88 milliard d'euros en 1990 à 1,23 milliard d'euros en 2000.

#### *b) L'industrie agroalimentaire*

Le solde de la branche des produits de l'industrie agroalimentaire a connu une évolution assez heurtée au cours de l'année 2000 ; toutefois, après une année 1999 où les deux flux étaient orientés à la baisse, la balance 2000 s'affermi, en raison d'un deuxième trimestre dynamique. Hormis les produits des industries alimentaires diverses, les autres branches voient leur excédent augmenter. L'excédent se situe en 2000 à 7,7 milliards d'euros.

- **Les ventes d'alcool**

Après une année 1999 marquée par les festivités du passage à l'an 2000, les ventes et achats de boissons alcoolisées connaissent un volume moins élevé, quoique supérieur à l'année 1998.

Les ventes de champagne représentent toujours le premier poste. Après deux années de forte hausse et un record de 1,84 milliard d'euros d'excédent, elle sont en net repli avec une baisse de 15,5 %. Il faut voir là un effet de l'an 2000, qui avait porté les ventes à un niveau exceptionnel : celles-ci avaient progressé de 34 % en 1999. Il en va de même pour les autres vins mousseux qui, après une croissance de 39 %, connaissent une chute de 25,5 %.

Les ventes de cognac restent bien orientées avec une croissance de 14,5 %, qui fait suite à une croissance de 3 % observée l'année précédente.

Les vins de Bordeaux connaissent, après deux années exceptionnelles (1997 et 1998) obtenues grâce aux millésimes 1995 et 1996, une baisse progressive de leurs ventes à l'étranger : après - 3 % en 1999, l'année 2000 voit celles-ci diminuer de - 1,9 %.

Les vins de Bourgogne enregistrent des ventes en progression de 3 %.

Avec 7,12 milliards d'euros en 2000, **ce solde représente dorénavant et de loin notre premier excédent agroalimentaire**. Cette évolution favorable, liée en début de décennie à une bonne progression de nos ventes de spiritueux, se réalise ensuite surtout par le redressement de nos exportations de vins, entamé en 1994 pour exploser en 1997, alors que nos ventes de spiritueux régressent. Mais sur l'année 2000, un renversement des tendances aboutit à des chiffres d'affaires export de 5,44 milliards d'euros pour nos vins, en chute de 5,4 % par rapport à 1999, et de 2,01 milliards d'euros pour nos spiritueux, en hausse de 14,6 %.

- La seconde place pour les industries agroalimentaires reste occupée -pendant toute la décennie- par les **produits laitiers**, dont le solde évolue très peu sur la période, pour se situer à 1,8 milliard d'euros en 2000. Les exportations, plus dynamiques qu'en 1999 atteignent 3,8 millions d'euros en 2000, dans un contexte d'extrême fermeté des cours mondiaux des produits laitiers industriels. Notre principale destination reste l'Union européenne ; cependant, la part des pays tiers dans nos ventes à l'étranger progresse de 26 % en 1990 à 30 % en 2000.

- Le poste **viandes et animaux**, qui a connu une très forte progression entre 1990 et 1997 (accroissement du solde de 0,06 milliard d'euros à 1,91 milliard d'euros, augmentation des ventes de 4,4 % par an), enregistre, depuis lors, un lent recul. En 2000, le poste enregistre un excédent

global de 1,46 milliard d'euros, composé de 1,16 milliard d'euros pour le secteur animaux vivants (contre 0,81 en 1990) et de 0,3 milliard d'euros pour les viandes et abats (contre - 0,73 en 1990). Ce dernier secteur, devenu durablement excédentaire en 1993, voit cependant son solde régresser depuis son niveau record de 0,64 milliard d'euros, atteint en 1997. Ces trois dernières années, ce sont surtout les ventes de bovins et viandes bovines qui sont en difficulté, avec un recul moyen de l'excédent de 7 % par an, qui risque fort de se détériorer davantage en raison de la crise de l'ESB (Encéphalite Spongiforme Bovine) dès octobre 2000, suivie en février 2001 de celle de la fièvre aphteuse.

● Enfin, le poste **sucres** voit sa balance fluctuer depuis dix ans au gré des cours mondiaux, à des valeurs comprises entre 0,78 milliard d'euros et 1,13 milliard d'euros, l'année 2000 se situant dans le haut de cette fourchette avec un excédent de 1,10 milliard d'euros.

Quant aux grands postes déficitaires de notre balance agroalimentaire, on observe sur une longue période une détérioration sensible des déficits des **produits de la mer** (de - 1,10 milliard d'euros en 1990 à - 1,65 milliard d'euros en 2000) et des **tabacs** (de - 0,71 milliard d'euros en 1990 à - 1,14 milliard d'euros en 2000), tandis que le poste **conserves et épicerie sèche**, déficitaire à - 1,01 milliard d'euros en 1990, est devenu excédentaire en 1997 (0,27 milliard d'euros) pour se détériorer régulièrement par la suite et atteindre le niveau de - 0,88 milliard d'euros en 2000.

### ***C. UNE RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE DES ÉCHANGES DÉFORMÉE PAR LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE***

L'année 2000 se caractérise par une forte baisse de l'excédent commercial, polarisée sur trois zones : l'Europe, l'Asie et le Proche et Moyen-orient. A l'inverse, l'excédent augmente légèrement avec l'Amérique et l'Afrique.

La **dégradation de l'excédent avec l'Europe** (qui baisse de 10,23 milliards d'euros), consécutive à des achats importants de biens énergétiques, participe au mouvement d'ensemble. Cette baisse est la plus importante de toutes les zones. Viennent ensuite le creusement du déficit avec l'Asie (qui s'accroît de 4,48 milliards d'euros), et de celui avec le Proche et Moyen-Orient (- 3,13 milliards d'euros). A l'inverse, la France conforte l'excédent acquis en 1998 avec l'Amérique (+ 1,34 milliard d'euros) et avec

l'Afrique (+ 0,55 milliard d'euros), bien qu'elle soit aussi un fournisseur important de matières premières.

### ● Les échanges avec l'Europe

Vers l'Europe, les échanges ont augmenté de 11,1 % à l'exportation et de 17,3 % à l'importation. **L'excédent** avec les pays de l'ensemble du continent, qui était de 15 milliards d'euros en 1999, est en net recul pour atteindre **4,77 milliards d'euros**. Cette forte chute s'observe pour près de la moitié avec les pays de l'Union européenne. Parmi les autres pays, les achats originaires de la Russie ou de la Norvège -notamment énergétiques- grèvent l'excédent commercial.

### ● Les échanges avec les pays de l'Union européenne

Les échanges intra-communautaires représentent 60,2 % des importations de la France, et 62 % de ses exportations. La croissance des deux flux avec l'Union européenne est particulièrement nette (+ 10,4 % à l'exportation et + 13,8 % à l'importation), même si elle reste, de manière habituelle, sensiblement inférieure à celle avec le reste du monde. Cette progression des importations avec les pays de l'Union européenne est également inférieure à celle du reste de l'Europe.

Les achats originaires de l'ensemble du continent européen progressent de 17,3 %, alors que ceux originaires de l'Union européenne progressent de 13,8 %. Au niveau des branches, la progression des achats de matières énergétiques, ainsi que celle, dans une moindre mesure, des biens intermédiaires, expliquent une large part de la réduction de l'excédent.

La croissance des exportations est robuste avec l'ensemble des pays de l'Union européenne. La progression des ventes est supérieure à 6 % avec 12 des 14 partenaires, et, notamment, avec ceux de la zone euro. Elle est supérieure d'un demi-point à celle enregistrée avec ceux de l'Union européenne au cours de l'année 2000. Pourtant, la France est devenue déficitaire avec la zone euro (- 0,84 milliard d'euros), alors qu'elle dégagait un excédent de 3,02 milliards d'euros en 1999. Toutefois, en rythme annuel, les échanges sont marqués par une forte reprise avec l'Allemagne, l'Italie et la Belgique. La demande interne de ces pays, restée limitée début 1999, a fortement progressé au cours du second semestre 1999 et du premier semestre 2000. La progression des livraisons d'Airbus atteint un niveau record pour les deux premiers pays.

Il faut toutefois souligner le déficit bilatéral accru avec l'Allemagne (2,32 milliards d'euros), du fait de la forte demande française de biens intermédiaires et le niveau élevé des achats de biens de consommation.

#### ● **Les échanges avec les pays candidats à l'Union européenne**

Les échanges avec les pays candidats à l'Union européenne augmentent dans des proportions particulièrement élevées.

Les évolutions observées avec l'ensemble des pays candidats témoignent d'un potentiel de croissance très élevé de leurs échanges avec la France. Les exportations se distinguent nettement vers les candidats les plus importants comme la Hongrie, la République tchèque, ou encore la Turquie.

#### ● **La reprise des échanges avec l'Asie largement confirmée**

Au cours de l'année 2000, les exportations vers l'Asie ont progressé de 22,2 % et les importations de 27 %, contre respectivement, - 6,4 % et + 11,7 % l'année précédente.

Le déficit commercial avec ce continent est amplifié par le taux de change entre l'euro et les monnaies de l'Asie émergente. Il s'est creusé de manière spectaculaire au cours des dernières années : 3,26 milliards d'euros en 1997 à 17,5 milliards d'euros en 2000.

#### ● **Une progression soutenue des flux avec le Japon**

La progression des flux enregistrée avec le continent asiatique est la plus importante observée au cours de la décennie.

Au sein de la zone Asie, le dynamisme des échanges avec le Japon est remarquable. Cette progression résulte de la hausse de la demande interne japonaise, conséquence de la sortie de crise de ce pays. Les ventes vers le Japon, restées relativement modestes durant la décennie 1990, progressent de 26,3 % au cours de l'an 2000. Les importations (+ 28,1 %) dépassent, elles aussi, leur record de progression au cours de la décennie. Concernant les exportations, la situation contraire prévaut avec la Chine. Les ventes à ce pays, multipliées par 2,6 entre 1991 et 1999, progressent de manière mesurée (+ 4,9 %), alors que les importations continuent leur accélération depuis 1998, avec une progression de 35,5 % en 2000. Le déficit bilatéral avec la Chine devient le plus important jamais atteint (7,24 milliards d'euros). Par ailleurs, les relations commerciales avec la Corée du Sud, Taïwan, ou encore

Hong-Kong, un temps affectées par la crise des pays émergents, sont marquées par une croissance des exportations largement supérieure à celle des importations.

Les ventes aux pays de l'ASEAN profitent également d'un effet de rattrapage.

● **L'excédent avec l'Amérique : troisième année consécutive**

Le maintien d'un euro faible, d'une croissance économique nord-américaine élevée durant l'essentiel de l'année, ainsi que la hausse de la demande en Amérique latine, ont permis de renforcer l'excédent vis-à-vis de ce continent, acquis en 1998.

La progression des ventes vers les Etats-Unis, de 30,2 % au cours de l'année 2000, est soutenue par des livraisons records d'Airbus (51 appareils). Les autres postes constituant cette hausse des ventes sont divers : pétrole raffiné, produits sidérurgiques, ou encore produits pharmaceutiques.

A l'importation (+ 20,5 %), les composants électroniques et les produits pharmaceutiques constituent les évolutions les plus importantes.

● **Les achats de la branche énergie au Proche et Moyen-Orient : + 82,8 %**

Les importations originaires du Proche et du Moyen-Orient ont progressé de près de 70,2 %, largement soutenues par la croissance des achats de matières premières énergétiques.

Au sein de la zone, la répartition géographique de l'ensemble des achats énergétiques est centrée sur trois principaux fournisseurs : l'Arabie Saoudite (46,9 % des achats originaires de la zone), l'Irak (19,9 % des achats originaires de la zone) et l'Iran (15,1 % des achats originaires de la zone).

● **L'augmentation des flux avec l'Afrique concentrée sur deux branches**

La croissance des importations originaires d'Afrique concerne essentiellement l'énergie. A l'exportation, les biens d'équipement enregistrent la plus forte augmentation, essentiellement du fait de fortes opérations dans le transport maritime.

### ● **Modification de la hiérarchie des principaux clients**

En 2000, la hiérarchie des principaux clients est sensiblement modifiée par la progression de pays candidats à l'Union européenne (la Turquie ou la Pologne), mais aussi l'Irlande. A l'importation, la forte progression des achats de matières premières énergétiques modifie la hiérarchie des pays fournisseurs.

**Les Etats-Unis deviennent le deuxième fournisseur de la France, devant l'Italie.**

Alors que les clients les plus importants gardent la même position par rapport à 1999, la deuxième partie du classement fait l'objet de nombreuses modifications. Comme chaque année depuis 1995, la Turquie poursuit sa progression dans ce palmarès.

Enfin, tandis que l'excédent enregistré avec l'Espagne, premier excédent français, s'accroît de plus de 1,52 milliard d'euros, **la Chine devient le premier déficit bilatéral de la France**, devant le Japon.

## **II. DES PERSPECTIVES MOINS FAVORABLES POUR 2001 ET 2002**

### **1. Les échanges industriels**

**Les ventes industrielles fléchissent de 0,6 % au premier semestre 2001, en lien avec le ralentissement de la conjoncture industrielle chez nos principaux partenaires.**

**Parallèlement, les importations industrielles chutent de 3,8 %**, principalement sous l'effet de la baisse des achats de biens intermédiaires et de biens d'équipement, les perspectives de production des industriels français s'étant assombries, même avant les attentats du 11 septembre 2001.

Cette évolution tient également à la baisse des prix des matières premières importées –liée au ralentissement de l'activité mondiale– légèrement renforcée par l'appréciation de l'euro en début d'année (l'indice du prix en euros des matières premières industrielles calculé par l'INSEE enregistre ainsi une baisse de 5,5 %).

Au terme du premier semestre 2001, les commandes de biens d'équipement restaient à un haut niveau et pourraient jouer un rôle d'amortisseur, comme lors de la crise asiatique. Avant les attentats du 11 septembre 2001, il était prévu un raffermissement de nos échanges au cours du second semestre 2001, portant leur progression en moyenne annuelle autour

de 4 à 5 % en valeur. Le ralentissement économique mondial pourrait compromettre cette prévision. L'excédent de notre commerce industriel pourrait s'en trouver raffermi.

## 2. Les échanges agricoles

Tous secteurs confondus, certains indices sur le long terme peuvent être perçus comme inquiétants pour l'évolution de notre balance commerciale agroalimentaire : des taux de progression en exportations et en soldes qui s'amenuisent d'année en année, des importations qui progressent plus vite que nos exportations (sur l'Union européenne, par exemple), des déficits qui s'aggravent, et surtout des parts de marchés qui cèdent régulièrement le pas, même sur des postes traditionnellement forts à l'export comme les vins et spiritueux, particulièrement exposés à une concurrence croissante.

- Il faut souligner, pour les **céréales**, le fait nouveau de l'année 2001 qu'a représenté l'intervention, le 1er juillet 2001, de la deuxième et dernière étape des accords de Berlin, instaurant la baisse des prix d'intervention de 7,5 % supplémentaires. L'Union européenne devrait donc figurer au niveau des prix mondiaux pour une période durable, en tout cas pour le blé et l'orge.

Compétitive au niveau mondial, la France n'est désormais plus, à proprement parler, excédentaire, mais **exportatrice de blé**. Le niveau de nos exportations (et leur répartition entre l'Union européenne et les pays tiers) répondra désormais à des logiques de marché. Il faudra toutefois, pour que nos opérateurs puissent lutter à armes égales avec les grands producteurs extra-européens, que des disciplines internationales encadrent les pratiques anti-concurrentielles de nos concurrents (crédits export, usage abusif de l'aide alimentaire, monopoles de commercialisation). Il s'agit là d'un des enjeux des négociations multilatérales dans le domaine de l'agriculture.

- En ce qui concerne les **produits laitiers**, les perspectives semblent favorables puisque des marges d'évolution de la consommation existent dans de nombreux pays.

L'année 2003 apparaît comme majeure puisqu'elle se situe à la conjonction de la réflexion programmée sur l'avenir des quotas laitiers, de la période prévue pour les premiers élargissements et de la fin de la clause de paix à l'OMC. Cependant, quelles que soient les orientations retenues, elles ne

devraient pas avoir d'effets fondamentaux avant 2006, date de la fin d'application d'Agenda 2000.

● Quant au **secteur animaux et viandes**, plusieurs éléments doivent être pris en considération : le plafonnement des exportations subventionnées défini dans le cadre des accords de Marrakech ne permettra pas une croissance des exportations européennes vers les pays tiers pour les années à venir, d'autant plus qu'il pourrait encore être revu à la baisse à l'issue des négociations multilatérales en cours.

Par ailleurs, la consommation de viande bovine dans les pays développés, et en particulier dans l'Union européenne, décroît de manière constante depuis plusieurs années, phénomène amplifié par la dernière crise de l'ESB, intervenue fin septembre 2000. Mais les autres viandes sont également touchées, de façon plus ou moins importante, notamment en raison des crises sanitaires successives (dioxine, fièvre aphteuse), même si certaines d'entre elles bénéficient ponctuellement d'un report de consommation (cas des viandes de porc et de volaille). Enfin, les crises sanitaires ont un effet beaucoup plus durable sur nos exportations en terme de pertes de part de marché, en raison des mesures de restriction au commerce prises par les pays tiers, mesures qu'il est souvent très difficile de faire lever. A titre d'exemple, la récente crise de l'ESB pèse déjà lourdement sur notre balance commerciale (perte de près de 0,15 Md€ de chiffre d'affaires sur 2000), et continuera de peser en 2001, amplifiée par les conséquences de l'épizootie de fièvre aphteuse en Europe.

Il faut également prendre en compte l'impact de la réglementation communautaire en terme de compétitivité des éleveurs européens par rapport à ceux des pays tiers. Des mesures de plus en plus contraignantes sont prises au niveau interne, notamment en matière de protection animale et de protection de l'environnement, sans que soit systématiquement prévu de volet externe. En effet, à l'heure actuelle, les accords de l'OMC permettent difficilement d'imposer aux pays tiers des mesures dans ces domaines.

### III. LA COMPÉTITIVITÉ DE « L'ENTREPRISE FRANCE » MISE À MAL

La compétitivité de « l'entreprise France » reste encore largement déterminée par le coût total du facteur travail, mais celui-ci doit être mis en rapport avec la productivité. Le niveau plutôt élevé de la productivité du travail en France place notre pays dans une position intermédiaire au regard de la compétitivité des coûts salariaux, pourtant rendus relativement élevés par l'importance des charges sociales.

Toutefois, le dispositif d'abaissement de la durée légale du travail représente une entrave pour le développement des entreprises, et notamment des petites et moyennes entreprises, déjà analysée dans le rapport de la commission des Affaires sociales du Sénat<sup>1</sup>.

Les 35 heures aggravent dans certains secteurs la pénurie de main-d'oeuvre et accroissent les coûts du travail. Certaines PME devraient rencontrer de sérieuses difficultés à mettre en place le dispositif au 1<sup>er</sup> janvier 2002 et leur compétitivité se trouvera largement entamée, en raison des surcoûts que ce dispositif ne manquera pas d'engendrer.

**Votre Commission des Affaires économiques s'inquiète de l'amointrissement de la compétitivité de « l'entreprise France » -et notamment des PME qui la composent- qu'occasionnera la réduction généralisée du temps de travail à trente-cinq heures hebdomadaires.**

## **CHAPITRE IV**

### **AMÉLIORER LA LISIBILITÉ DE LA POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR ET DYNAMISER SON BUDGET**

#### **I. UNE POLITIQUE DU COMMERCE EXTÉRIEUR QUI DOIT GAGNER EN LISIBILITÉ**

L'internationalisation des entreprises françaises a fait, dans les trente dernières années, des progrès considérables. Nos entreprises exportent désormais le tiers de leur production et emploient 5 millions de collaborateurs à des activités liées au commerce extérieur. Afin de consolider les acquis et progresser dans les secteurs et sur les marchés porteurs, la politique menée en matière de commerce extérieur a cherché à accroître son efficacité par trois moyens :

---

<sup>1</sup> Voir notamment à cet égard le rapport n° 30 du Sénat (1999-2000) fait au nom de la commission des affaires sociales sur le projet de loi relatif à la réduction négociée du temps de travail, M. Louis Souvet, rapporteur

- adaptation permanente du réseau des postes d'expansion économique à l'évolution de la carte économique mondiale et aux nouvelles technologies de l'information ;
- évolution des organismes d'appui au commerce extérieur ;
- efforts d'accompagnement des PME à l'export.

#### ***A. L'ADAPTATION DU RÉSEAU DE L'EXPANSION ÉCONOMIQUE***

Compte tenu de l'évolution de l'environnement économique international et des impératifs budgétaires, la DREE a engagé dès le début des années 90 un ensemble de mesures permettant d'améliorer son efficacité.

##### **• La démarche contractuelle 2000-2002**

Après deux plans de suppressions d'emplois -baisse de 20 % des emplois en dix ans-, la DREE a adopté une démarche ambitieuse, portant sur l'ensemble de ses missions sur la période 2000-2002 : le contrat d'objectifs et de moyens, dont l'ambition repose sur l'hypothèse que la souplesse donnée par la dotation globale contractuelle permettra de dégager des gains de productivité et de gestion au moins égaux à la dérive. Des détails sur cette innovation budgétaire figurent en fin de rapport, dans les commentaires consacrés strictement aux crédits dédiés au commerce extérieur.

##### **• Le renforcement des expertises**

Afin d'améliorer sa capacité d'analyse sur les questions économiques ou multilatérales et de suivi des grands secteurs stratégiques, la DREE a mis en place une nouvelle organisation en réseau, associant un certain nombre de postes d'expansion économique (PEE) bénéficiant de moyens renforcés. Ainsi, plusieurs PEE situés dans des zones émergentes, accueillent, en sus de leurs effectifs, des experts (Budapest, Istanbul, Jakarta, Caracas...) dont l'objectif est d'approfondir les analyses de la Direction sur le risque-pays, l'insertion de ces économies dans le système commercial mondial... Certains d'entre eux contribuent également à la réflexion menée sur l'élargissement de l'Union Européenne aux pays d'Europe Centrale et Orientale.

De la même manière, dans la perspective du prochain cycle de négociations multilatérales, la capacité d'analyse de la DREE est accrue. 15 correspondants multilatéraux ont déjà été nommés dans les grands pays qui

jouent un rôle actif dans les futures négociations multilatérales (Tokyo, Rabat, Buenos Aires...).

De même, des experts agricoles et vétérinaires (Beyrouth, Londres, Brasilia...) sont venus étoffer les équipes des PEE dont les missions d'alerte et de dialogue avec les autorités locales sont particulièrement importantes.

Par ailleurs, la mise en place de réseaux sectoriels destinés à renforcer les capacités de la DREE en matière d'information économique sur des secteurs stratégiques (aéronautique, automobile, énergie, environnement, infrastructures, NTIC...) se poursuit. Dans ce cadre, les PEE jouant un rôle central au sein de ces réseaux voient leurs ressources humaines renforcées, notamment par l'accueil de spécialistes dont certains recrutés localement. Plus de 120 ingénieurs ont ainsi rejoint les PEE. **Votre rapporteur pour avis se félicite du recours croissant des PEE à des actifs issus du secteur privé, estimant que ceci permettra au service offert par les PEE de mieux correspondre aux attentes des entreprises.**

Le renforcement de l'expertise a conduit à facturer certaines des prestations spécifiques fournies à des entreprises -telles que des veilles régionales, sectorielles ou concurrentielles-. Si la documentation de base reste gratuite, les recherches plus personnalisées sont facturées aux entreprises, depuis le début des années 1990, sous la forme d'un ticket modérateur. **Votre rapporteur pour avis soutient que les entreprises attendent du PEE un suivi et un maintien personnalisé, qu'elles sont prêtes à payer.**

#### ● La régionalisation des enjeux et des analyses

La coordination du travail des postes au niveau régional est l'un des axes principaux des réformes engagées au sein de la Direction depuis deux ans. Tant la demande des entreprises que l'évolution du contexte des échanges (intégration régionale....) y conduisent. Dans l'ensemble du monde, cette coordination est désormais opérationnelle.

#### ● La rationalisation des structures

La prise en compte de l'évolution du contexte local et la volonté de modernisation des méthodes de travail impliquent des aménagements des structures de la DREE à l'étranger, qui répondent, en outre, au souci d'économies budgétaires. Les éventuelles fermetures de PEE ou d'antennes s'inscrivent dans une réflexion du Secrétaire d'Etat au commerce extérieur sur l'allocation la plus efficace possible des moyens et des hommes au service du soutien des entreprises. Dans l'ensemble des cas, la couverture des zones concernées est assurée par des équipes dont la qualité est maintenue, voire

renforcée (suivi de Zurich par Berne, de Poznan par Varsovie par exemple). **Votre rapporteur pour avis souligne toutefois que le travail de proximité, constitue, même à l'heure d'Internet, la légitimité première des PEE et que la véritable valeur ajoutée du PEE réside dans son excellente connaissance des réseaux d'influence et des milieux d'affaires locaux.** Il invite le Gouvernement à en tenir compte dans les regroupements de postes envisagés.

Le redéploiement d'effectifs visant à adapter à l'évolution de la carte économique mondiale le réseau des Postes d'Expansion Economique -qui compte 156 postes localisés dans 113 pays- a été entrepris en 1996, dans le cadre de la réforme de l'Etat. Une partie des moyens du réseau dans les pays de l'OCDE a été ainsi redéployé vers les économies émergentes afin d'y renforcer la présence des entreprises françaises dont les parts de marché sont souvent très inférieures à celles de nos principaux concurrents.

Au cours des quatre années 96-99, 213 emplois nouveaux ont été créés dans les pays émergents où des implantations supplémentaires ont été installées. Ce mouvement a été rendu possible par la diminution des effectifs dans l'O.C.D.E. (- 195) et en Afrique (- 71), avec la fermeture de 12 sites dans ces deux zones

Ainsi, de 1996 à 1999, les effectifs des postes d'expansion économique d'Amérique du Nord (-22 %), d'Europe occidentale (-25 %) et d'Afrique (-27 %) ont été réduits au profit de ceux situés dans les pays émergents d'Amérique centrale et du sud (+26 %), d'Asie (+39 %), d'Europe centrale et orientale (+20 %) et d'Afrique du Sud (+39 %).

Le rapprochement avec les autres réseaux du Ministère de l'économie et des finances, celui de la direction du Trésor notamment, dans le cadre des « Missions Economiques », décidé par le Ministre en juin 2001, va se mettre en place dès la fin de cette année. De nouveaux progrès, en terme de rationalisation et d'utilisation de la ressource, sont attendus de ces missions regroupant PEE et agence financière -comme des postes communes entre PEE et consulats-.

**Votre rapporteur pour avis se félicite de ces synergies qui rationaliseront et clarifieront l'action économique des pouvoirs publics français à l'étranger.** Le rapprochement des réseaux DREE et Trésor dotera le Ministère de l'économie et des finances d'un véritable réseau unifié à l'étranger, optimisant ainsi les contacts locaux. Ce réseau a pour vocation :

- de contribuer à l'approfondissement de la coopération économique et financière en Europe ;
- d'évaluer les risques macro-économiques et financiers internationaux ;

– de participer à l'analyse et à la définition de nos positions sur les grandes questions internationales (Europe, développement durable, régulation...);

– d'être un réseau d'appui et d'expertise toujours plus professionnel pour accompagner les opérateurs économiques dans leur développement international et améliorer la compétitivité de notre site économique.

A cette fin, l'ensemble des services à l'étranger de la DREE et du Trésor sont regroupés dans une mission économique placée auprès de l'ambassadeur concerné. Les attachés fiscaux (DGI) et les attachés douaniers (DGDDI) seront intégrés dans cet ensemble, qui constituera une sorte de maillage mondial.

La nouvelle Agence Financière pour les Investissements Internationaux (AFII) s'appuiera également sur le réseau des missions économiques dans le cadre d'une convention signée avec la DREE.

#### ● La démarche qualité

Afin de progresser encore dans sa modernisation, la DREE s'est engagée dans un processus de démarche qualité, conçue sur la base du référentiel ISO 9001 qui inclut les activités de conception en sus des activités de production. Elle a été mise en œuvre à partir du 1er septembre 1999 dans trois postes pilotes (PEE de Cologne et de Mexico, et DRCE Bretagne). Ces trois postes, ainsi que le Directeur de la DREE et quelques-uns de ses collaborateurs, ont été audités début janvier 2000 par un auditeur de l'Association française pour l'assurance de la qualité (AFAQ). Le certificat de conformité aux exigences de la norme a été délivré par cet organisme le 19 janvier (certificat n° QUAL/2000/13352) pour les activités «d'appui au développement international des entreprises françaises».

Il est raisonnable de penser que le déploiement de la démarche qualité au reste du réseau (PEE et DREE) s'effectuera progressivement tout au long de l'année 2001 avec un objectif de certification début 2002. Ce déploiement repose sur la formation à la qualité de l'ensemble des agents (environ 2.000).

**Le rapporteur pour avis salue la démarche de certification qui permettra aux PEE d'améliorer le service aux entreprises et, en interne, de renouveler certaines procédures.**

## ***B. SIMPLIFICATION, MODERNISATION ET RAPPROCHEMENT DES ORGANISMES D'APPUI***

Initiée en juin 1996, la réforme des organismes d'appui au commerce extérieur a été largement approfondie depuis l'été 1997. Trois mesures avaient été initialement arrêtées : le regroupement du Comité Français des Manifestations Economiques à l'étranger (C.F.M.E.) et de l'Agence pour la Coopération Technique, Industrielle et Economique (A.C.T.I.M), le recentrage du Centre Français du Commerce Extérieur (C.F.C.E) sur sa mission d'information sur les marchés étrangers et enfin, le regroupement sur un même site géographique des deux organismes.

L'évolution des organismes d'appui, CFME-Actim et CFCE, répond à un souci de meilleure réactivité, d'adaptation aux techniques nouvelles et de simplification pour les entreprises. La réforme du dispositif public d'appui à l'internationalisation des entreprises a abouti à une nouvelle organisation autour de deux pôles principaux d'activité :

– la promotion assurée par le CFME-ACTIM, issu du regroupement du CFME et de l'ACTIM en 1998 et rebaptisé, au 1<sup>er</sup> octobre dernier, Ubifrance-l'Agence française pour le développement international des entreprises ;

– l'information, assurée par le CFCE qui a vu ses activités recentrées autour de la diffusion de l'information sur les marchés extérieurs.

### **1. Ubifrance, fruit du regroupement du CFME et de l'ACTIM**

Ubifrance, née de la fusion du CFME et de l'ACTIM en 1997 a pour mission de réaliser et de coordonner toutes actions de promotion destinées à préparer et à favoriser le développement international des entreprises françaises, notamment par des actions de coopération technique, industrielle et commerciale, de gestion des coopérants du service national en entreprise, et depuis 2001, des volontaires internationaux en entreprise et par l'accompagnement des entreprises en vue des foires, salons et manifestations internationales ou nationales à l'étranger.

Après 3 ans de fonctionnement, Ubifrance a montré ses capacités, en tant qu'instrument de soutien à la promotion des entreprises françaises à l'étranger, à satisfaire une demande forte tant des exportateurs que de la puissance publique, dont elle reçoit une dotation représentant 45 % de ses recettes. Le regroupement du CFME et de l'ACTIM est, sans conteste, bénéfique. Il a permis, en outre, à l'Agence de renforcer son action de

promotion de l'image technologique de la France, notamment en coordonnant ses moyens, ses méthodes et son savoir-faire avec la DIGITIP.

Ubifrance se doit de répondre à la demande des entreprises exportatrices ainsi que de respecter les orientations de sa tutelle administrative. Pour mener à bien une politique efficace, l'Agence a besoin de structures financières solides et donc, puisqu'elle tire l'essentiel de ses ressources propres de la participation des entreprises à la procédure des CSNE, de réussir l'adaptation de la procédure CSNE à celle du Volontariat International. Au delà, l'Agence souhaite améliorer son efficacité et sa lisibilité externe.

### **• Mener une politique efficace de promotion au service des entreprises et de l'Etat**

L'action d'Ubifrance repose sur une programmation annuelle des opérations collectives (199 opérations en 2001 et 175 en 2002), qui sont sectorielles (pavillon français sur des salons spécialisées, colloques à l'étranger, invitation de délégations étrangères en France) ou multisectorielles (expositions françaises à Mexico, Pékin, Semaines françaises à Prague, Riga et Casablanca). Au-delà de ces opérations, l'action presse, les rencontres de partenariats industriels et technologiques ainsi que l'action européenne permettent aux entreprises, et notamment aux PME, de se valoriser sur les marchés internationaux et d'y nouer des actions pérennes.

### **Plusieurs mesures ont été prises pour renforcer l'efficacité du CFME-ACTIM :**

– amélioration de la lisibilité de l'Agence tant à l'étranger qu'auprès des entreprises par une nouvelle dénomination : « UBIFRANCE, l'Agence française de développement international des entreprises » ;

– réorganisation pour renforcer la sectorialisation de l'Agence, permettant ainsi un accès plus aisé des entreprises aux actions proposées ;

– renforcement de l'action commerciale, (nouveau système informatique de gestion commerciale, recours au télémarketing interne ou externe) ;

– adaptation de l'organisme aux nouvelles technologies (mise en place d'un nouveau site interactif, dématérialisation papier des relations, dans l'action presse, entre Paris, les 10 bureaux de presse et les clients, et partenariat sur les sites export des grandes banques françaises destinés aux entreprises),

– formation professionnelle accrue des agents et début du processus de certification ISO 9001.

**Les axes de développement de sa politique de promotion sont les suivants :**

– intervenir au profit d'un nombre de secteurs économiques le plus étendu possible. Si le secteur des biens de consommation fait l'objet d'un effort important, en sus des secteurs traditionnels (énergie, transport, télécommunications, agro-industrie ...), la demande la plus forte vient, depuis trois ans, de la nouvelle économie (NTIC, Biotechnologie) constituée souvent d'entreprises qui démarrent et qui ont tout de suite besoin de l'international, notamment une présence dans la presse spécialisée nord américaine, européenne ou japonaise et aux salons spécialisés aux Etats-Unis ou en Allemagne ;

– travailler avec des partenaires professionnels, consulaires ou régionaux : dans le cadre des PARDI (Programme d'Action Régional pour le Développement International) lancés par le Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur, par le biais de nombreux accords conclus avec les Chambres de Commerce pour les inciter à recruter activement de la clientèle dans leur zone d'activité et enfin par l'association des régions à certaines actions comme les expositions françaises, pour qu'elles jouent un rôle incitateur auprès des entreprises et qu'elles puissent aussi faire leur propre promotion à l'international ;

– créer en coopération avec un groupe français de presse spécialisée, une exposition permanente de l'offre française de biens et de services sur Internet, afin de répondre à la demande des entreprises françaises et au désir ressenti des internautes professionnels étrangers d'élargir leur champ de fournisseurs ou d'établir des partenariats.

**● Réussir la mutation de la procédure CSNE vers celle du Volontariat International** pour conforter l'assise financière d'Ubifrance

Avec la suspension du Service National primitivement fixée à fin 2002 puis anticipée mi-2001, la procédure des coopérants du service national en entreprises (CSNE) disparaît, tout comme celle des coopérants au service national en administration (CSNA). Elle est remplacée par celle du Volontariat International définie par la loi du 14 mars 2000 et les décrets du 1<sup>er</sup> décembre 2000.

En échange de la sélection qu'elle opérait parmi les jeunes diplômés candidats, l'Agence recevait une participation financière des entreprises lesquelles procédaient au recrutement à l'issue du CSNE dans deux cas sur trois.

Les ressources propres d'Ubifrance issues de la procédure CSNE étaient importantes, en raison du vif succès de cette procédure -3.273 départs de coopérants en 2000- et permettaient de financer de nombreuses actions collectives au profit des entreprises exportatrices. Le Volontariat International doit donc obtenir un succès équivalent pour asseoir les ressources de l'Agence, au delà de la dotation budgétaire annuelle.

A la demande du Ministère des Affaires Etrangères et de la DREE, le CFME ACTIM a créé le Centre d'Information sur le Volontariat International (CIVI) destiné à faire la promotion du Volontariat International auprès des jeunes et à enregistrer leur candidature. Son action s'est fondée sur la création d'un site internet interactif, sur une action médiatique tant au niveau national et régional que dans la presse étudiante, ainsi que sur des actions de rencontres dans les sites universitaires, à Paris et en Province, et de présence sur les forums avec les entreprises.

Les résultats sont importants puisque **aujourd'hui 20.000 jeunes se sont portés volontaires sur le site du CIVI**, dont plus de 60 % de jeunes femmes. Le bénéfice professionnel d'une expérience à l'étranger, qui plus est prise en compte pour la valorisation des acquis professionnels lors du calcul des droits à la retraite, est un facteur de motivation. En outre, les indemnités mensuelles versées sont exonérées de l'impôt sur le revenu et exclues de l'assiette de la contribution sociale généralisée et de la contribution au remboursement de la dette sociale.

Dans le même temps, l'action auprès des entreprises a été vigoureuse, préparant ainsi l'anticipation de la fin du Service National.

Ainsi, pour l'année 2001, 1200 CSNE ont été incorporés et 600 à 800 jeunes devraient partir comme volontaires en entreprises à l'étranger. **Votre rapporteur pour avis se félicite du bon démarrage de la nouvelle formule des VIE, dont il espère qu'elle satisfera autant les entreprises que la procédure du CSNE, unanimement reconnue pour son utilité.**

## **2. Le Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE), recentré sur sa mission d'information sur les marchés étrangers**

Dans cette nouvelle organisation, le CFCE a pour mission, dans le cadre de la politique gouvernementale et des directives du Secrétariat d'Etat au commerce extérieur, de mettre à disposition des entreprises, en particulier des PME, l'information nécessaire pour leur développement international.

A cet effet, le CFCE diffuse l'information publique produite par le réseau des Postes d'Expansion Economique. Il est chargé d'en assurer une diffusion la plus large possible et s'est doté pour cela depuis 1998 :

– d'une direction commerciale chargée d'assurer la promotion de l'information sur les marchés extérieurs et d'analyser les besoins des entreprises pour y répondre avec les produits les mieux adaptés. L'amélioration de la démarche commerciale du CFCE s'est traduite par une fidélisation accrue de la clientèle et un développement significatif du chiffre d'affaires moyen par client (passé de 488 € en 1998 à 671 € en 2001) ;

– d'un système d'information en ligne comprenant une chaîne de traitement entièrement numérisé depuis la production jusqu'à la diffusion, une base de données interrogeable en langage naturel et proposant plus de 40.000 références, des services personnalisés en ligne (téléachat sur le site internet « Planet Export », gestion de profils...).

En outre, le CFCE s'est vu confier la gestion du « **Fil de l'export** », numéro de téléphone spécifique permettant d'orienter rapidement l'entrepreneur désirant une information relative au commerce international. Depuis sa création, plus de 10 000 entreprises, dont 85% de moins de 200 salariés, ont appelé le Fil de l'export. Toutefois, ce service reste mal connu ; seule une amplification considérable de l'effort de communication sur le « Fil de l'export » permettrait d'en faire un outil reconnu d'information.

L'exercice 2002 du CFCE est orienté vers une logique de demande, plutôt que d'offre, ce qui devrait aboutir à une grille plus resserrée prenant davantage en compte les attentes des entreprises et de leurs organisations professionnelles. Ainsi, l'offre de produits très demandés, tels les guides répertoires d'opérateurs étrangers, devrait se développer à l'avenir. L'offre s'ajustera :

- Aux priorités géographiques : hors la zone OCDE, sur laquelle les besoins en information des entreprises en informations restent très importants, le CFCE développe, avec l'apport des PEE, son offre éditoriale et événementielle sur les grands pays émergents d'Asie (Chine, Inde,...) et d'Amérique Latine (Mexique, Brésil, Argentine, Chili,...) en tenant compte des processus d'intégration régionale qui se mettent en place et sur les pays en voie d'adhésion à l'Union européenne.

Les évolutions du pourtour méditerranéen retiennent également l'attention des entreprises et les actions sur des marchés tels que le Moyen-Orient et l'Asie demeurent nombreuses ;

- Aux secteurs stratégiques : les NTIC, l'énergie, les télécommunications, les projets d'infrastructure dans les domaines du transport, de l'eau et du tourisme, la distribution, les biotechnologies,

l'environnement -notamment dans les pays d'Europe Centrale et Orientale- et la santé, surtout, en Afrique et au Proche et Moyen Orient.

Pour les produits agroalimentaires, les secteurs les plus suivis sont les fruits et légumes, les produits laitiers, les filières viandes et le secteur viticole ; la sécurité alimentaire est également au cœur des préoccupations.

- A la nécessité de prendre en compte certains intérêts permanents : modes d'accès aux financement multilatéraux ; environnement économique, social et juridique dans les pays « à risques » ou en crise ; maîtrise du foisonnement normatif dans l'Union Européenne ; perspectives sur les nouvelles tendances des marchés, l'accès aux marchés et l'émergence des pouvoirs locaux.

**Votre rapporteur pour avis encourage la dynamique du CFCE, tant en matière de développement commercial que de modernisation du système informatique.**

La politique d'information française soutient favorablement la comparaison internationale, tant en termes d'abondance et de qualité des informations mises à disposition des entreprises qu'en termes de satisfaction des clients. Toutefois, elle pêche essentiellement sur un point : le **faible nombre de possibilités d'affaires portées à la connaissance des entreprises**, alors que ce service est très développé -y compris en ligne, moyennant authentification- par nos concurrents, singulièrement britanniques, mais également américains, canadiens ou encore espagnols.

### **3. Regroupement opérationnel, et bientôt géographique, d'Ubifrance et du CFCE ?**

Initiée en Juin 1996, la réforme des organismes d'appui au commerce extérieur a été largement approfondie depuis l'été 1997. Trois mesures avaient été initialement arrêtées : le regroupement du Comité Français des Manifestations Economiques à l'étranger (C.F.M.E.) et de l'Agence pour la Coopération Technique, Industrielle et Economique (A.C.T.I.M), le recentrage du Centre Français du Commerce Extérieur (C.F.C.E) sur sa mission d'information sur les marchés étrangers et enfin, le regroupement sur un même site géographique des deux organismes.

- Dans le prolongement de la réforme du dispositif public d'appui et dans un souci d'amélioration de la qualité des prestations servies, le CFCE et le CFME ACTIM se sont organisés pour davantage coordonner leurs actions

en faveur des entreprises, en particulier autour des grandes expositions françaises à l'étranger montées par Ubifrance.

Pour cela, le CFCE et Ubifrance organisent régulièrement des réunions de concertation sur leurs programmes respectifs. Le but de ces réunions est de proposer des séquences d'actions cohérentes aux entreprises, depuis l'information sur les marchés jusqu'à la présence physique sur un stand où l'entreprise pourra nouer des contacts avec des professionnels locaux, importateurs, agents, distributeurs ...

Ainsi, en 2000, le CFCE et Ubifrance ont proposé aux entreprises exposantes aux expositions en Hongrie, en Turquie et en Corée des prestations intégrées consistant à :

- organiser un séminaire en amont de chacune de ces expositions avec participation gratuite pour les entreprises pré-inscrites à l'exposition ;

- organiser pour toutes les entreprises participant à l'exposition une demi-journée « portes ouvertes » au CFCE au cours de laquelle l'entreprise bénéficie de rendez-vous avec les experts du CFCE et avec l'équipe organisatrice de la manifestation ;

- préparer un dossier complet qui est remis à chaque exposant. Ce « kit d'information » est constitué de fiches d'information sur le pays et le secteur d'activité de l'exposant, de notes ou études du Poste d'Expansion Economique, de l'ouvrage « l'Essentiel d'un Marché » publié par le CFCE, ainsi que de tout autre document permettant à l'exposant d'optimiser sa connaissance du pays dans lequel il s'expose. Près de 200 kits d'information ont ainsi été réalisés par le CFCE à la demande des exposants sur les manifestations du CFME ACTIM en 1999.

- Il a également été décidé de mettre en place un Comité d'Orientation Stratégique présidé par le Directeur des Relations Economiques Extérieures et composé des Présidents et Directeurs Généraux des deux organismes ainsi que de certains sous-directeurs de la DREE. Son rôle est de déterminer les priorités d'action et les grandes orientations des deux organismes en vue d'assurer une coordination et une complémentarité de travail entre Ubifrance et le CFCE.

- Le projet de regroupement immobilier des organismes remonte à 1996 (Rapport Karpeles) et a été confirmé depuis comme prioritaire par le Secrétaire d'Etat au Commerce Extérieur en juillet 1998, suite à un avis favorable du Secrétariat d'Etat au Budget.

L'option retenue est un échange entre les immeubles d'Iéna et d'Eylau avec un immeuble à construire par un promoteur privé dans la ZAC rive gauche, à proximité de la Bibliothèque Nationale. Hors incidence fiscale, l'opération sera neutre pour le budget des organismes et de l'Etat. Le dossier est toutefois complexe à gérer dans ses aspects domaniaux et fiscaux.

Plusieurs avant-projets d'architecture sommaire (APS) ont été présentés aux administrateurs du CFCE et d'Ubifrance, mais de nouvelles contraintes environnementales ont nécessité la réalisation d'un nouvel APS qui a été présenté pour avis aux administrateurs du CFCE au prochain conseil d'administration d'octobre 2001.

La promesse synallagmatique d'échange pourrait être signée avant la fin de l'année et il faudra compter 36 mois pour la construction du nouvel immeuble. Le CFCE et le CFME ACTIM pourraient donc emménager dans leurs nouveaux locaux fin 2004.

Ce projet de regroupement physique des deux organismes est important pour présenter aux entreprises les pôles promotion et information du dispositif public d'appui regroupés sur un même site moderne et adapté.

Au delà d'un simple regroupement physique, le projet permettra de rapprocher les équipes des deux organismes et d'améliorer encore les synergies pour le bénéfice des entreprises.

**Votre commission appelle le Gouvernement à faire preuve de la volonté politique nécessaire pour que la perspective d'une efficacité accrue, grâce à un pôle unique de promotion et d'information à l'export, l'emporte sur les difficultés juridiques du regroupement physique du CFCE et d'Ubifrance.**

### ***C. UNE POLITIQUE TIMIDE DE SOUTIEN AU DÉVELOPPEMENT INTERNATIONAL DES PME***

Le potentiel de croissance des exportations françaises réside principalement dans les PME, dont il est important d'accroître l'internationalisation. Pleinement conscient de cet enjeu, le secrétariat d'Etat au commerce extérieur a engagé diverses actions organisationnelles et financières.

### *a) Réaménagement de l'organigramme de la DREE*

L'organigramme de la DREE a été modifié en 1999 pour prendre en compte ces besoins. Une sous-direction entièrement consacrée à l'« Information Economique » et une « mission PME » directement rattachée au Directeur ont été créées à compter du 1er septembre 1999 à la Direction des Relations Economiques Extérieures (DREE).

● La sous-direction « Information Economique » comprend quatre bureaux, chargés respectivement :

- d'évaluer le risque pays et d'analyser les marchés émergents ;
- d'analyser les échanges extérieurs, l'insertion dans les échanges (enjeux micro et macro économiques), les investissements croisés ;
- de faire la liaison entre la DREE et les principaux opérateurs français à l'international (veille stratégique) ;
- d'organiser et optimiser les modes de diffusion de l'information par la mobilisation de tous les réseaux disponibles (CFCE, Internet, réseaux consulaires,...) ; d'apprécier finement les segments de diffusion.

● Une sous-direction chargée de l'orientation et du soutien des PME à l'exportation avait été créée en décembre 1996 : elle a été remplacée, à compter du 1er septembre 1999, par une « **Mission PME** », directement rattachée au Directeur. Celle-ci est une structure d'animation transversale, destinée à améliorer et moderniser les aides que le réseau et les organismes apportent à l'internationalisation des PME.

Elle est destinée à mettre en oeuvre des objectifs quantitatifs et qualitatifs établis et négociés avec les différents secteurs de terrain avec trois ambitions :

- améliorer le fonctionnement interne entre les PEE, les DRCE et les organismes ;
- développer les actions de promotion ;
- organiser autour d'objectifs partagés nos relations avec les partenaires extérieurs comme les Chambres de commerce en France et à l'étranger, les Conseillers du commerce extérieur et les fédérations professionnelles qui organisent des actions de promotion et les partenaires financiers.

*b) Modernisation des procédures financières*

● **Contrats de Plan Etat-Région (2000-2006)**

Outre la hausse des crédits mis à disposition des entreprises, les critères d'éligibilité aux aides ont été élargis, et les procédures de traitement des dossiers simplifiées. **Une réflexion sur la simplification de la liquidation des aides est engagée.**

● **Assurance-prospection**

La procédure d'assurance-prospection de la Coface a été profondément remaniée. Effective depuis le 1er janvier 2001, la simplification et l'ouverture de la nouvelle procédure -détaillée dans la partie du rapport relative au budget du commerce extérieur-, présente des améliorations significatives pour les primo exportateurs, les jeunes pousses et les filiales de grands groupes.

*c) Moyens pour coordonner les initiatives de soutien à l'exportation à l'échelon régional et en accroître l'efficacité*

Lancés par M. François Huwart, Secrétaire d'Etat au Commerce extérieur en février 2000, les **Ateliers Techniques Régionaux** ont pour objectif de renforcer la coordination entre tous les partenaires régionaux : services déconcentrés (DRCE, DRIRE, DRCA, DRDDI...), direction régionale de la Coface, réseau consulaire, fédérations professionnelles, CFCE, Ubifrance, services des collectivités locales en charge du développement international des entreprises, conseillers du commerce extérieur... Cette coordination vise à améliorer la cohérence de l'ensemble des initiatives locales de soutien à l'exportation, facteur indispensable à une mobilisation durable des PME à l'exportation. Pilotés sur le terrain par les 23 Directions Régionales du Commerce Extérieur, les ATR ont permis d'identifier les secteurs dont le potentiel international n'est pas pleinement exploité et d'élaborer des plans d'actions collectives : les **PARDI (programmes d'actions régionales pour le développement international)**. Au 31 juillet 2001, 26 PARDI ont déjà été signés dans 11 régions, ce qui témoigne de l'intérêt manifesté par l'ensemble des acteurs économiques à cette démarche qui devrait être parachevée en 2002.

Par ailleurs, les DRCE, qui demeurent au cœur du dispositif de soutien des PME à l'exportation, ont poursuivi leur **travail systématique d'identification des entreprises à vocation exportatrice orienté en priorité sur les PME** qui présentent potentiellement la plus grande capacité a

développer des exportations. Ainsi, en 2000, les DRCE ont réalisé plus de 5.600 visites d'entreprises ciblées et recensé près de **2.700 EREM (entreprises régionales d'envergure mondiale)**, dont le potentiel à l'international est susceptible d'être développé. Cette mission spécifique d'identification et d'accompagnement favorise le renforcement de la synergie du réseau puisque un tiers des entreprises visitées donne suite aux propositions des PEE contactés contre moins de une sur dix lorsque aucun ciblage n'a été effectué.

#### *d) Amélioration de l'appui commercial apporté aux entreprises par les PEE*

Depuis le mois de juin 2001, l'ensemble du réseau de l'expansion économique a mis en application une nouvelle instruction de service aux entreprises (ISE) qui redéfinit les relations entre les PEE et ces dernières. Ce texte prend en compte l'impact des NTIC sur le marché de l'information économique et traduit un double approfondissement déontologique et méthodologique (dans le cadre de la mise sous assurance qualité du réseau de la DREE, qui sera achevée en 2002). Cette instruction rénovée réaffirme la dimension de service public du réseau en étendant la **gratuité** à certains produits d'information périodique jusque là payants (lettres et bulletins des Postes transformés en revues gratuites), ainsi qu'aux prestations personnalisées d'entrée de gamme, nécessitant jusqu'à une heure de recherche en faveur de l'entreprise.

Pour les produits personnalisés à plus forte valeur ajoutée (études, guides répertoires, enquêtes prospects et missions de prospection), qui sont essentiellement destinés à une clientèle de PME, il est demandé entre 60 et 600 euros, ce qui rend **accessible aux PME l'indispensable phase préparatoire de leur développement à l'international**.

La quasi-totalité des PEE et des MEF disposent désormais d'un **site Internet** mis à jour en temps réel, à destination principalement des entreprises, mais également des particuliers (pour les questions relatives notamment au volontariat international, aux stages à l'étranger ou à l'expatriation).

Un effort important de rationalisation a été engagé au premier semestre 2001, qui se traduit depuis le 23 juillet par l'adoption d'une **maquette commune** pour l'ensemble de ces 116 sites. L'ensemble des sites du réseau de l'expansion économique offre, au 10 septembre 2001, 6315 fiches de synthèse sur les marchés étrangers en accès libre, ainsi que la possibilité d'acheter en ligne, via la plate-forme de télé-commerce du CFCE, 906 études et guides-répertoires. Ces documents immédiatement opérationnels consistent en une présentation détaillée d'un marché donné, enrichie de contacts validés d'opérateurs économiques intéressés par l'offre française.

*e) Rationalisation des liens avec les partenaires du réseau*

L'initiative de resserrement des relations entre le réseau des Chambres de commerce et le réseau DREE en France et à l'étranger, s'est concrétisée en novembre 2000 par la signature d'une lettre commune entre le Président de l'UCCIFE et le Directeur de la DREE, qui formalise les grandes lignes du partenariat entre les deux structures, fondé sur le renforcement de la coopération, la transparence et la spécialisation opérationnelle dans un esprit de complémentarité des missions. Une liste d'une vingtaine de pays cibles a été établie dans lesquels une convention doit être signée entre la chambre et le poste. D'ores et déjà, une douzaine de conventions ont été signées.

*f) Réforme du CFME-ACTIM et perspective de rapprochement Ubifrance/CFCE*

Une réforme en profondeur du CFME ACTIM -qui devient UBIFRANCE à compter du 1<sup>er</sup> octobre- a été engagée. La fixation de priorités géographiques et sectorielles favorisera l'exercice d'une programmation ciblée et évolutive. Par ailleurs la mise en place d'une contractualisation budgétaire sur trois ans, d'une distinction compte Etat et compte propre, et le lancement d'actions avec d'autres partenaires publics ou privés devraient permettre d'accroître les performances de l'organisme grâce à une stratégie plus commerciale et offensive. Enfin, l'horizon du rapprochement avec le CFCE laisse augurer une meilleure lisibilité pour les PME de la politique d'information et de promotion.

*g) Portage des moyennes entreprises par les grandes, en vue de leur implantation à l'étranger*

L'Association Partenariat France, dont la DREE assure le Secrétariat général, encourage le portage des moyennes entreprises par les grands groupes. Le « portage-salon » et le « tutorat-hébergement de cadres/CSNE ou Volontaires » sont désormais les produits-phare de sa panoplie d'interventions. Des perspectives nouvelles ont été ouvertes par l'engagement d'une coopération renforcée avec quelques Fédérations professionnelles –notamment la Fédération des Industries Mécaniques- visant à orienter l'action vers des portages collectifs sur des salons spécialisés.

### *h) Le recrutement de jeunes volontaires à l'international*

L'année 2001 a été une année charnière entre la disparition de la Coopération et la mise en place du Volontariat international en entreprise dont les modalités, plus souples que le régime des CSNE, se veulent plus accessibles aux PME. Les entreprises exportatrices, ou déjà implantées à l'étranger, trouvent depuis le début de l'année, un moyen d'intensifier leur action internationale dans des conditions attractives, et peuvent désormais faire appel à un vivier élargi de profils, pour des périodes adaptées à leurs besoins.

### *i) Communication et dialogue*

Engagé en 2000, l'effort de communication sur les réformes visant à moderniser les procédures de soutien aux PME exportatrices a été poursuivi. Outre la publication trimestrielle du Cahier d'actualité « Les PME à l'International » des Notes Bleues de Bercy, des actions plus ciblées ont été conduites : articles thématiques dans des publications professionnelles, suppléments dans des revues périodiques (MOCI, revue industrie, CCEF...), interviews, etc.

Un rapprochement des organisations professionnelles est en œuvre par le biais d'une coopération plus étroite sur des problématiques spécifiques, notamment dans le cadre du lancement d'enquêtes communes et de sondages d'entreprises.

## ***D. DYNAMISER LA POLITIQUE DE SOUTIEN AUX EXPORTATIONS DES PME***

### **1. Les PME encore trop à l'écart de l'internationalisation**

Les performances de la France à l'export sont, avant tout, celle des plus grandes entreprises : près de 90 % de ces exportations sont réalisées par 5.000 grandes entreprises. Les 15 premiers grands industriels assurent, à eux seuls, le quart de nos exportations de marchandises, soit autant que les 100.000 PME indépendantes engagées à l'exportation.

Sur les 2,4 millions d'entreprises en activité sur le territoire français, moins de 5 % participent aux exportations de biens.

**C'est vers les 95 % restants que doit se tourner la politique française du commerce extérieur car les grandes entreprises n'ont pas besoin de l'appui public pour exporter.**

Les PME indépendantes réalisent 73 % de leurs exportations vers l'Union Européenne : elles investissent en premier lieu les pays périphériques, mais également ceux présentant une proximité culturelle ou linguistique avec la France. Ainsi, en 1999, elles réalisaient 29 % de leurs exportations vers l'Afrique. Il faut noter que les très petites entreprises -TPE- ont orienté une plus grande part de leurs exportations hors de l'Europe que les autres PME.

Globalement, on observe que la propension à exporter croît avec la taille et l'expérience de l'entreprise. Par ailleurs, les PME françaises semblent plus tournées vers l'international que leurs homologues britanniques, mais beaucoup moins que les allemandes, bien que ces différences entre pays puissent provenir de différences de spécialités sectorielles.

## **2. Simplification, fonctionnement en réseau et adaptation des aides financières : des correctifs indispensables pour accroître l'internationalisation des PME**

Votre rapporteur pour avis a souligné les initiatives engagées par le secrétaire d'Etat au Commerce extérieur pour encourager l'ouverture internationale des PME. Il s'en félicite et soutient la poursuite de cet effort. Il tient toutefois à suggérer quelques orientations complémentaires visant pareillement à élargir le marché des PME françaises.

**• D'une part, il insiste sur la nécessaire poursuite de la simplification du dispositif français de soutien au développement international des entreprises, qui est complet mais complexe, comme l'a reconnu récemment le secrétaire d'Etat au commerce devant la mission d'information sur les questions relatives à l'expatriation des compétences, des capitaux et des entreprises<sup>1</sup>.**

La complexité l'emporte, du point de vue des très petites entreprises, et brouille la lisibilité du dispositif, sur lequel il est donc difficile de communiquer efficacement.

---

<sup>1</sup> Rapport n° 386, Sénat 2000-2001 « Mondialisation : réagir ou subir ? ». M. Denis Badré, Président, et M. André Ferrand, Rapporteur.

Les chefs d'entreprise ont avant tout une approche locale. Leur premier réflexe est de s'adresser à la chambre de commerce et d'industrie. Un certain temps d'apprentissage leur est nécessaire pour comprendre que beaucoup d'autres acteurs entrent en ligne de compte, à la fois au plan local (chambres régionales de commerce, régions, services déconcentrés de l'Etat), au plan national (CFCE, CFME-ACTIM, ...) et enfin à l'étranger (PEE, organismes consulaires et, le cas échéant, représentations régionales).

Comme l'a montré un sondage réalisé en 1998 par CSA-opinion pour le Secrétariat d'Etat au commerce extérieur et cité dans le rapport évoqué plus haut, **46 % des PME ne savent pas clairement à qui s'adresser lorsqu'elles recherchent un appui pour se développer à l'international**. C'est dire combien l'absence de lisibilité du réseau d'information et son manque de stratégie commune nuit à l'efficacité des politiques mises en œuvre.

**Votre rapporteur pour avis estime donc qu'il convient, en se fondant sur le réflexe premier des chefs d'entreprise, de miser sur les chambres régionales de commerce pour donner un écho de proximité au dispositif existant.** Les chambres paraissent le mieux placées pour constituer des « guichets export », interlocuteurs uniques, près du terrain et visibles, points d'entrée des demandes des entreprises.

Dans leur rapport d'information, MM. Badré, président, et Ferrand, rapporteur, appelaient de leurs vœux l'émergence de tels « guichets export », dont ils imaginaient ainsi le fonctionnement.

Ces guichets export, construits sur le modèle des « *Business links* » britanniques ou des « *One Stop Centers* » américains, devraient pouvoir donner à l'entreprise un premier niveau d'information, adapté à son activité, l'orienter vers le centre de compétence apte à traiter sa demande, initier le suivi de son projet puis l'informer de l'état d'avancement de ses demandes.

En contrepartie d'engagements sur des objectifs nationaux et locaux en matière de prestations offertes aux PME, ils bénéficieraient d'un soutien financier spécifique et d'un accès illimité aux données, études et documents dont dispose le réseau de la DREE.

Enfin, chaque guichet export devrait être doté d'un **droit d'activation des autres acteurs du dispositif d'appui local**, à la fois pour s'assurer de la prise en charge des demandes des entreprises et pour suivre le degré d'avancement des réponses qui leur sont apportées.

La mission préconise que chaque fois que cela sera possible, **ces guichets export soient dirigés par des personnes ayant une solide expérience de l'entreprise**. Il importe, en effet, comme l'avait alors souligné M. Jean Daniel Gardère, directeur général du CFCE, que les chefs d'entreprise

y trouvent des interlocuteurs proches, par leur expérience personnelle, de leurs préoccupations.

**Le profil des chambres de commerce, dirigées par des hommes du privé et assumant un service public, semble particulièrement bien correspondre à ce schéma, d'autant qu'elles s'appuient sur un réseau à l'étranger** -on compte 86 chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger (CCIFE)- offrant un écho direct des marchés étrangers.

Au niveau central, l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, la chambre de commerce et d'industrie de Paris, la direction des relations économiques extérieures et l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger ont entrepris une concertation régulière en vue d'articuler et d'optimiser les moyens financiers, logistiques et techniques existants et de rechercher les synergies opérationnelles.

Sur le terrain, avaient déjà été signées des conventions-cadre entre chambres de commerce et d'industrie et postes d'expansion proposant aux entreprises des prestations communes, voire un catalogue commun de prestation, comme au Brésil, en Chine, au Mexique ou au Royaume-Uni.

Votre rapporteur pour avis, suivant les conclusions de la mission d'information à laquelle il a fait référence plus haut, estime qu'**il convient d'aller plus loin**. Il se félicite que les discussions entre les différents partenaires du commerce extérieur aient abouti à un **accord global pour mettre en pratique un principe de non concurrence et de complémentarité entre les deux réseaux**.

La direction des relations économiques extérieures a établi une **distinction claire**, parmi les chambres franco-étrangères, entre celles qui ont majoritairement une fonction de représentation, de logistique et d'animation de la communauté d'affaires franco-locale et celles qui fournissent des prestations d'information et d'appui commercial aux entreprises, seules ces dernières pouvant prétendre bénéficier de l'appui des pouvoirs publics dans le cadre de contrats d'objectifs et de moyens.

Dans ce cadre, **une vingtaine de « pays cibles »** tels que les Etats-Unis, les pays européens, certains pays d'Asie ou du Maghreb ont été retenus. Des conventions de partenariat y seront négociées entre les postes d'expansion et les chambres de commerce, afin d'organiser la complémentarité de leur appui aux entreprises.

**Ce renforcement des moyens publics au profit d'un nombre limité de chambres de commerce** est un encouragement pour les autres chambres à accroître leur rôle au sein de nos communautés d'affaires à l'étranger.

Votre rapporteur pour avis, comme la mission d'information, se félicite également que le financement des chambres à l'étranger soit désormais

fixé sur la base d'objectifs conjoints de l'Assemblée des chambres françaises de commerce et d'industrie, de la chambre de commerce et d'industrie de Paris, de la direction des relations économiques extérieures, et de l'Union des chambres de commerce et d'industrie françaises à l'étranger. Les deux réseaux ont été invités à s'assurer que l'aide publique, et notamment les coopérants, soient principalement employés à des prestations directes d'appui aux PME et plus particulièrement aux nouveaux entrants sur le marché, de façon non concurrente et coordonnée entre le poste et la chambre.

Votre rapporteur pour avis estime qu'un **effort financier plus conséquent en faveur des chambres de commerce françaises à l'étranger s'impose pour les confirmer dans leur rôle d'appui au commerce extérieur.**

● D'autre part, votre rapporteur pour avis estime que seule une adaptation des aides financières à l'internationalisation des entreprises permettrait de répondre à leurs besoins.

L'initialisation d'une activité internationale est une démarche souvent très longue. Elle nécessite une volonté constante du chef d'entreprise et suppose une capacité à financer des actions coûteuses dont la rentabilité n'est pas immédiate. La création d'une structure, même légère, chargée de consolider un développement international, coûte entre 800.000 et 1 million de francs par an. Il s'agit d'un investissement lourd et risqué pour une PME.

Les **PME qui souhaitent amorcer le développement de leurs exportations** peuvent bénéficier de **plusieurs types d'aides** : les aides au démarrage d'une démarche export financées dans le cadre des contrats de plan Etat-région, l'assurance prospection auprès de la COFACE, les garanties de cautions export et de prêts bancaires ainsi que les dispositifs d'appui financier de la Banque de développement des PME (BDPME).

Ces dispositifs d'appui financier ne suffisent pas pour inciter la majorité des petites et moyennes entreprises à développer leur activité à l'étranger et à créer une structure dédiée au développement international.

Comme le souligne le rapport du MEDEF sur l'internationalisation des PME<sup>1</sup>, les assurances prospection gérées par la COFACE sont insuffisamment développées auprès des « primo exportateurs ». La communication sur cet outil est à amplifier, notamment au sein des agences bancaires, qui sont les premiers interlocuteurs des patrons de PME.

Par ailleurs, ce même rapport ajoute que face à ces diverses aides, les chefs d'entreprise critiquent le parrainage bancaire exigé pour disposer d'une

---

<sup>1</sup> GPA Entrepreneur, groupe projet internationalisation des PME-MEDEF-Mai 2000.

avance de trésorerie, le manque de transparence des critères d'attribution, la timidité des prises de risque de la COFACE et le manque d'information sur les aides régionales.

S'agissant des aides régionales, il est souligné qu'elles sont souvent décriées, à la fois pour des questions de principe et de mise en œuvre :

– sur le principe : demander une aide n'est pas un réflexe pour une majorité de chefs d'entreprise ;

– sur la mise en œuvre : l'accès à l'information sur l'existence des aides est jugé difficile, le champ d'application des aides pas toujours clair.

Le MEDEF constate que les dispositifs d'appui financier ne suffisent pas pour inciter les entreprises à créer une structure dédiée au développement international. Il rappelle que pour plusieurs milliers d'entreprises, le chiffre d'affaires réalisé à l'export ne permet pas à lui seul de rentabiliser une telle structure.

Dans ce contexte, le MEDEF propose de faire évoluer le système actuel d'aide à l'export pour en faire un dispositif complet d'accompagnement des PME couvrant l'ensemble des besoins.

Le soutien au développement international des entreprises devrait être conçu comme un dispositif général d'accompagnement :

– en aménageant la fiscalité pour inciter davantage les entreprises à aller à l'export ;

– en développant la couverture des risques ;

– en favorisant l'accès au crédit bancaire ;

– en permettant aux entreprises d'avoir accès plus facilement au conseil pour leur projet d'internationalisation ;

– en baissant le coût du travail pour les premiers postes à l'export ;

– en soutenant la formation continue des dirigeants pour améliorer la pratique des langues et favoriser l'ouverture à l'international.

Dans cette perspective, votre rapporteur pour avis soutient les propositions du MEDEF pour accroître la capacité financière des entreprises qui veulent se développer à l'international :

– en **instaurant un Crédit d'Impôt Export** dans une démarche similaire à celle du Crédit Impôt Recherche, en exonérant d'impôts sur les

société pendant 5 ans la part de chiffre d'affaires réalisée à l'export par les entreprises nouvellement exportatrices ou en instaurant une franchise de charges sociales, sur le premier poste entièrement consacré à l'export. Actuellement, il n'y a pas véritablement d'incitation fiscale à exporter pour les petites et moyennes entreprises. Cette proposition a pour but d'atténuer la pression fiscale sur les premières démarches à l'export et d'améliorer la capacité de financement et d'investissement des entreprises nouvellement exportatrices ;

– en **facilitant la mise en œuvre par les entreprises de l'article 39-A-octies du code général des impôts concernant les investissements effectués à l'étranger**. Cette disposition permet aux entreprises d'amortir les dépenses engagées pour l'implantation à l'étranger et les investissements effectués, mais elle est, en pratique, difficile à exploiter par les PME, à la fois par la complexité des demandes d'agrément et par la lourdeur du suivi que cela implique, dont la justification vis à vis du fisc français de la réalité des exercices effectués.

Il soutient, en outre, qu'il serait utile d'étudier la possibilité de **mettre à disposition des entreprises exportatrices les volontaires internationaux en entreprises** pour assurer des missions liées aux exportations à partir de la France. Cette dérogation au principe selon lequel le volontaire international est affecté à l'étranger permettrait aux PME basées en France de recruter un premier cadre chargé du développement international. Pour les très petites entreprises, on pourrait envisager de mettre à leur disposition un volontaire international en entreprises, qui se partagerait entre plusieurs d'entre elles.

Votre rapporteur pour avis suggère également que soit étudiée la possibilité pour les sénateurs d'être accompagnés dans leurs déplacements avec les groupes d'amitié dont ils sont membres, de chefs de petites ou moyennes entreprises. Ceci permettrait d'offrir à ces chefs d'entreprise l'opportunité de nouer facilement des contacts à l'étranger, à l'occasion des rencontres entre les sénateurs et le poste d'expansion économique ou l'Ambassade du pays visité, et faciliterait ainsi leurs premiers pas à l'exportation.

## **II. UN BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR EN LÉGÈRE DIMINUTION**

Le budget du commerce extérieur français est réparti dans trois fascicules budgétaires :

– celui des services financiers, qui retrace les crédits mis à la disposition de la Direction des relations économiques extérieures (DREE) et des services et organismes placés sous sa tutelle ;

– celui des charges communes, qui contient les crédits destinés au financement de garanties et subventions du commerce extérieur ;

– celui des comptes spéciaux du Trésor sur lesquels sont imputés les crédits affectés à des consolidations d'emprunts et à des prêts d'aide publique au développement.

**Les crédits affectés aux interventions de l'Etat dans le domaine du commerce extérieur s'élèvent dans le projet de loi de finances pour 2002 à 473,86 millions d'euros en crédits de paiement, en diminution de 1,8 % par rapport au budget initial pour 2001. Il est également prévu 296,56 millions d'euros en autorisations de programme, soit une diminution de 32 % par rapport à 2001.**

Le Gouvernement justifie cette baisse tant par l'amélioration de la gestion des procédures, du réseau de l'expansion économique et des organismes d'appui, que par l'évolution des modes de financement et d'appui au commerce international (désaffectation pour les financements bilatéraux et développement d'organismes multilatéraux de financements, évolution des besoins des entreprises dans un contexte d'extension des NTIC).

**Toutefois, votre rapporteur pour avis s'interroge sur la volonté du Gouvernement de soutenir activement le développement du commerce extérieur et n'est pas sûr que les pouvoirs publics aient pris la juste mesure des besoins réels des entreprises.**

**LE BUDGET DU COMMERCE EXTÉRIEUR**

(en millions d'euros)	<b>LFI 2001</b>	<b>PLF 2002</b>	<b>% 02/01</b>
<b>1 – Réseau des postes d'expansion économique</b>	<b>163,13</b>	<b>168,87</b>	<b>+ 3,5</b>
Personnels	103,73	109,46	
Fonctionnement	59,39	59,39	
Immobilier AP	2,29	2,29	
CP	2,29	2,29	
Effectifs budgétaires	1125	1125	
<b>2 – Organismes d'appui au commerce extérieur</b>	<b>39,94</b>	<b>44,61</b>	<b>+ 11,7</b>
CFCE	19,51	20,28	+ 3,9
Ubifrance (CFME Actim)	20,34	19,57	- 3,8
BIE + BITD	0,09	0,11	+ 18,0
AFII	-	4,65	
<b>3 – Interventions en faveur des PME exportatrices, soutien aux grands contrats et aide projets</b>			
Titre III			
Rémunération Natexis	2,29	3,81	+ 66,7
Rémunération AFD	1,68	1,68	0
Evaluation préalable de projets	0,30	0,30	0
Titre IV			
Stabilisation de taux	0	0	0
Titre VI			
Contrats de plan Etat-régions AP	9,45	9,45	0
CP	6,40	5,34	- 16,7
Fasep AP	0,00	7,62	
CP	15,24	25,92	+ 70,0
Titre I (charges communes)			
Assurance-crédit	0	0	0
Assurance prospection	27,44	27,44	0
Risque de change	0	0	0
Risque économique	38,11	30,49	- 20,0
CST 903-07			
Prêts aux Etats étrangers AP	152,45	0,00	- 100
CP	185,99	163,12	- 12,3
<b>Sous-total</b>			
AP + DO	231,72	81,09	- 65,0
<b>CP + DO</b>	<b>277,45</b>	<b>258,10</b>	<b>- 7,0</b>
<b>Total</b>			
AP + DO	437,09	296,56	- 32,2
<b>CP + DO</b>	<b>482,82</b>	<b>473,86</b>	<b>- 1,9</b>

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

Les crédits inscrits au budget de l'économie, des finances et de l'industrie pour 2002 destinés aux services et organismes chargés de la promotion du commerce extérieur s'élèvent à 213,48 millions d'euros en crédits de paiement en hausse de 5,13 % par rapport au budget voté pour 2001 (203,07 millions d'euros). A périmètre constant, si on exclut la nouvelle ligne budgétaire « Agence française pour les Investissements internationaux », la hausse des crédits se limite à 2,8 %.

### **1. Les services de l'expansion économique : une administration qui montre l'exemple**

**Les crédits destinés aux services de la DREE, aux postes d'expansion économique à l'étranger et aux directions régionales du commerce extérieur s'élèvent à 168,87 milliards d'euros de crédits de paiement, en progression de 3,5 % par rapport à 2001.**

Cette progression recouvre diverses évolutions :

- les dépenses de personnel (109,46 millions d'euros) augmentent de 5,5 % ;
- les dépenses de fonctionnement (59,39 millions d'euros) restent stables ;
- les dépenses d'investissement immobilier (2,29 millions d'euros en crédits de paiement) restent stables.

Le plan de redéploiement du réseau de l'expansion économique et de réduction des effectifs devrait se poursuivre en 2002 dans le cadre du nouveau projet de **contrat d'objectifs et de moyens** et de la création d'une dotation globale contractuelle (DGC) regroupant tous les crédits de fonctionnement et d'investissement destinés au réseau de l'expansion économique.

Ce contrat, conclu entre la DREE et la direction du budget, a été signé fin janvier 2000 et concerne la période 2000-2002. Il fait suite à trois contrats triennaux qui ont permis de diminuer de 20 % le nombre d'emplois des services extérieurs de la DREE et de réduire les crédits de fonctionnement de 8 % en francs courants grâce à des gains de productivité obtenus par le développement de l'informatique et des méthodes responsabilisant les gestionnaires.

Le nouveau contrat est particulièrement innovant sur deux plans :

– il associe aux missions de la DREE des objectifs et des **indicateurs précis de qualité et de performance** ; au regard des trois principales missions de la DREE - promotion des échanges extérieurs, négociations commerciales et gestion des outils financiers d'appui à l'internationalisation des entreprises. Le projet fixe **quatre grands objectifs** : améliorer la collecte et la diffusion de l'information économique, optimiser les outils financiers, renforcer l'expertise et le rôle de la DREE dans les négociations commerciales, accroître l'efficacité de l'ensemble. Dix indicateurs principaux tels que l'augmentation du taux de satisfaction de ses commanditaires, la performance des sites Internet ou la certification ISO 9001 des postes d'expansion économique, permettent de quantifier ces objectifs et de suivre leur réalisation ;

– il vise à **rompre avec les débats budgétaires traditionnels sur les emplois et le fonctionnement** de son réseau en faisant masse des crédits et en les stabilisant par absorption des dérivés. La démarche de contractualisation budgétaire ne concerne que les crédits sur lesquels la DREE a une totale maîtrise, c'est-à-dire ceux de son réseau à l'étranger et des DRCE, et résulte de la constatation suivante : la répartition en loi de finances initiale des crédits par nature et la rigidité des structures d'emplois sont très contraignantes et coûteuses car elles conduisent à un comportement de précaution ; l'expérience des dotations globales dans les postes d'expansion économique a montré que la suppression de cette rigidité était un facteur d'économies, en permettant une responsabilisation des chefs de poste et une optimisation des crédits. Ainsi, l'autorisation parlementaire porte sur une masse indiciaire et, en contrepartie, la DREE décrit l'utilisation qui en a été faite, en termes d'emplois, dans le rapport d'exécution de la loi de finances.

**Votre rapporteur pour avis se félicite de la poursuite du contrat d'objectifs de la DREE. A travers ce contrat, la DREE montre qu'elle est une des directions pionnières dans la modernisation des méthodes de gestion administrative. Elle constitue à ce titre un exemple à suivre pour les autres administrations.**

**La DREE s'est également engagée dans une démarche contractuelle avec son réseau**, dans le cadre de programmes d'objectifs et de moyens, qui constituent la déclinaison du contrat d'objectifs et de moyens passé avec la Direction du budget. Ces programmes sont arrêtés avec les chefs de postes d'expansion économique. Trois d'entre eux ont été signés, avec les réseaux de la DREE en Allemagne, aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne. Les prochains programmes devraient être signés en 2002 avec les réseaux en Inde, au Japon et en Chine. Environ 34 % des moyens du réseau de la DREE devraient ainsi être intégrés dans des contrats locaux en 2002 : la confection de ces programmes a été réservée en priorité aux postes dont la gestion comporte les enjeux budgétaires les plus lourds.

Par ailleurs, des contrats sont également en cours de discussion avec le CFCE et le CFME-ACTIM pour la période 2002-2004.

## **2. Les organismes de promotion du commerce extérieur**

Le montant global des dotations aux organismes d'appui au commerce extérieur pour 2002 s'élève à 44,61 millions d'euros de crédits de paiement, contre 39,94 millions d'euros en 2001, soit une augmentation de 11,7 %. Cependant, cette dotation inclut 4,65 millions d'euros destinés à l'Agence française pour l'investissement international (AFII), créée en 2001. **A périmètre constant (CFCE/CFME-ACTIM), la dotation des organismes d'appui au commerce est stable, en valeur nominale**, ce qui signifie une légère baisse en valeur réelle.

Cette augmentation recouvre des mouvements contrastés :

– **les moyens destinés au CFCE augmentent de 3,9 %, passant de 18,3 à 20,3 millions d'euros ;**

– **les crédits attribués au CFME-ACTIM restent stables, à 17,68 millions d'euros.**

● **Le montant de la subvention de 20,3 millions d'euros du CFCE, en hausse de 3,9 %, s'insère dans l'exercice de contractualisation à mener sur 3 ans, qui vise à distinguer une activité menée par le compte de l'Etat et financée par lui, d'une activité pour compte propre, dont les résultats financiers ont vocation à s'équilibrer au terme d'une période transitoire. Le niveau exact de la subvention effectivement versée en 2002 devra éventuellement être ajusté en fonction des termes de la convention qui sera conclue à la fin de 2001.**

● **La dotation du CFCE-ACTIM -qui, depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2001, s'appelle désormais UBIFRANCE, Agence française pour le développement international des entreprises- inscrite dans le projet de loi de finances pour 2002 est de 19,57 millions d'euros, en baisse de 3,8 %, pour permettre de maintenir l'activité de l'organisme à son niveau actuel.**

Le budget de l'organisme a, depuis de nombreuses années, bénéficié de ressources importantes issues de la procédure des CSNE, représentant près de 50 % des ressources propres de l'organisme. Le passage au volontariat

international et les incertitudes qui pèsent sur le développement de cette nouvelle procédure -même si les premiers résultats semblent encourageants- constituent un tournant dans l'activité de l'organisme, qu'il est opportun de compenser.

Par ailleurs, le coût d'accès aux sessions collectives organisées dans les salons-expositions est souvent considéré comme trop élevé et devant être abaissé. Le taux d'aide, calculé sur la base des dépenses opérationnelles, s'établit pour les dernières années en moyenne à 33,5 %. Pour que le taux d'aide soit significatif pour les PME et ait un véritable impact, il faudrait le passer au-delà de la barre des 50 %, ce qui représente un coût supplémentaire de 0,91 millions d'euros.

**Le budget du CFME ACTIM (devenu UBIFRANCE) en matière de soutien des entreprises pour la participation à des salons et le nombre de salons soutenus supporte difficilement la comparaison avec les dispositifs des autres pays de l'Union européenne (les chiffres indiqués correspondent aux prévisions pour l'année 2001) :**

**SOUTIEN PUBLIC AUX ENTREPRISES PARTICIPANT À DES SALONS**

<b>Pays</b>	<b>Nombre de salons</b>	<b>Budgets d'Etat affectés au soutien des salons (en millions de dollars)</b>
Allemagne	220	29,7
Espagne	245	26,3
Grande-Bretagne	484	24
Italie	105	14,4
Finlande	100	8,3
Portugal	85	6,3
France	90	4

Du côté des dépenses, une stabilisation des dépenses de fonctionnement a été obtenue grâce à l'accord de modération salariale conclu pour la mise en œuvre des 35 heures, ainsi que grâce à la rationalisation des moyens issue de la fusion du CFME et de l'ACTIM. **Les résultats de l'exercice 2000 sont néanmoins négatifs, compte tenu d'une très forte activité, notamment aux Etats-Unis, où le cours du dollar a pesé fortement sur le coût des manifestations organisées par le CFME ACTIM.**

Le centre d'information sur le volontariat international (CIVI) a été ouvert en octobre 2000 pour informer, motiver et enregistrer les jeunes désirant travailler en entreprise à l'étranger. Une centaine de nouveaux

volontaires s'inscrivent en moyenne chaque jour au centre et environ 20.000 jeunes se sont portés volontaires sur le site du CIVI, dont plus de 60 % de jeunes femmes. On notera que 65 % des candidats ont un niveau supérieur à Bac+3 et que 235 d'entre eux ont la nationalité d'un autre pays de l'Union européenne. Environ 800 jeunes devraient partir comme volontaires sur l'ensemble de l'année 2001, en sus des 1.200 CSNE ayant été incorporés avant le mois de juillet<sup>1</sup>.

Pour l'année 2002, contrairement à l'année 2001 où le CIVI bénéficiait d'une dotation spécifique, **le CFME-ACTIM affectera des crédits au CIVI, en tant que de besoin**, en prélevant sur sa trésorerie, notamment sur la marge réalisée dans la gestion de la procédure des volontaires internationaux en entreprise (VIE).

**Votre rapporteur pour avis souligne que plusieurs raisons plaident pour renforcer plus significativement les ressources d'Ubifrance -comparaison internationale, nécessité d'accroître le taux d'aide aux PME, gestion du CIVI-**

• **La création de l'Agence française pour les investissements internationaux (AFII)**

L'Agence française pour les investissements internationaux a été inaugurée le 22 octobre 2001 par Yves Cochet, ministre de l'aménagement du territoire, et Christian Pierret, secrétaire d'Etat à l'industrie. Cette agence avait été créée par l'article 144 de la loi sur les nouvelles régulations économiques, promulguée le 15 mai 2001. Il s'agit d'un établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC), placé sous la double tutelle du ministre de chargé de l'économie, des finances et de l'industrie et du ministre chargé de l'aménagement du territoire et de l'environnement.

Avant la création de cette agence, les candidats à l'investissement en France pouvaient solliciter soit le réseau des 18 bureaux de la Délégation à l'aménagement du territoire (DATAR) à l'étranger, dénommés « Invest in France Agencies », soit la Délégation aux investissements internationaux (DII) ou la DREE, au ministère de l'économie, des finances et de l'industrie, en sus des organismes travaillant pour les collectivités territoriales (régions notamment). **La nouvelle agence**, financée par la DATAR à hauteur des 6,43 millions d'euros destinés au fonctionnement de son réseau international et par le ministère de l'économie et des finances à hauteur de 4,65 millions d'euros, réunit les différents intervenants cités plus haut et **devient l'acteur**

---

<sup>1</sup> En 2001, 1.206 CSNE ont été incorporés au 31 juillet. Le décret du 27 juin 2001 ne permettant plus d'incorporation, les 630 candidats prévus pour septembre se sont vus proposer un volontariat international en entreprise.

unique, au niveau national, pour faciliter les démarches des entreprises internationales et accompagner leur installation.

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

Les dotations des procédures d'aide à l'exportation s'élèvent pour 2002, à 258,10 millions d'euros de crédits de paiement, contre 277,45 millions d'euros en 2001, soit une diminution de 7 % et à 81,09 millions d'euros en autorisations de programme, contre 231,72 millions d'euros en 2001, soit une baisse de 65 %.

Cette diminution s'explique essentiellement par l'évolution des crédits affectés aux dispositifs de soutien par prêts du Trésor aux Etats étrangers.

### **1. Le soutien au commerce courant**

#### **EVOLUTION DES CRÉDITS AFFECTÉS AU COMMERCE COURANT**

(en millions d'euros en crédits de paiement)

	<b>LFI 2001</b>	<b>PLF 2002</b>	<b>Variations en %</b>
Assurance prospection	27,44	27,44	–
Contrats de plan	6,40	5,34	-16,7%
FASEP	15,24	25,92	+70%

*Source : DREE*

#### *a) L'assurance prospection : une procédure simplifiée et ouverte*

L'assurance prospection est un appui financier adapté aux besoins des PME françaises qui souhaitent se développer sur les marchés extérieurs. Elle permet d'assurer les risques de leur prospection à l'étranger.

L'exportation et l'implantation à l'étranger sont aujourd'hui une nécessité pour le développement d'une entreprise, la démarche exigeant des ressources importantes, à la fois humaines et financières. L'objectif de la

procédure est de donner aux PME disposant de produits compétitifs les chances de voir aboutir leurs projets et de les aider à dépasser les marchés de proximité. Privilégié depuis les années 50, ce dispositif a soutenu près de 20.000 entreprises au cours des dix dernières années.

Le dispositif comporte un aspect pédagogique, l'entreprise devant au préalable conduire une réflexion sur sa stratégie commerciale et justifier les choix qu'elle considère les plus appropriés pour assurer le succès commercial de son action.

Jusqu'à l'année 2000, l'assurance-prospection regroupait plusieurs produits distincts répondant à des procédures spécifiques. Or, la **relative complexité du produit et les délais de traitement des dossiers avaient pu décourager certaines entreprises** comme le soulignait l'an passé votre rapporteur pour avis, au regard du nombre décroissant de demandes émanant des entreprises depuis 1995. La procédure d'assurance-prospection a donc été profondément remaniée depuis le 1er janvier 2001. Le nouveau dispositif s'articule autour d'un produit unique, à la carte, permettant à une PME de réaliser l'ensemble de sa prospection<sup>1</sup>. La **simplification du produit s'accompagne d'un allègement des formalités** : les pièces demandées à l'entreprise sont désormais en nombre réduit et la demande est partiellement remplie par la COFACE lors d'un entretien avec l'entreprise. Par ailleurs, l'utilisation des moyens de communication les plus efficaces, dont Internet, permet un octroi plus rapide de la garantie. Ainsi, pour les budgets de montant inférieur à 100.000 euros sur un an, l'entreprise sera désormais fixée sur le montant et les conditions de la garantie dans les 10 jours ouvrables. Pour les demandes de budget supérieur, elle le sera dans les deux mois au plus tard.

Les petites entreprises constituent la forte majorité des bénéficiaires des contrats : en 2000, 90 % des contrats avaient été délivrés à des PME réalisant moins de 100 millions de francs de chiffre d'affaires.

Toujours dans la même logique, un **dispositif d'avance sur indemnités a été institué** afin de répondre aux difficultés spécifiques des très petites entreprises, pour pallier leurs contraintes de trésorerie. Dorénavant, les PME dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 1,5 millions d'euros peuvent bénéficier d'une avance d'environ 30 % du budget annuel garanti, moyennant un taux de prime majoré.

**Votre rapporteur se félicite de cette réforme qui, en simplifiant les procédures (produit unique plus lisible et procédures allégées) et en facilitant la gestion de trésorerie, répond précisément aux besoins des**

---

<sup>1</sup> Antérieurement, l'entreprise devait contracter trois polices différentes selon le type d'action qu'elle envisageait de mener : une assurance foire pour la participation à des manifestations, une assurance prospection simplifiée pour une prospection tous pays, une assurance prospection normale pour une zone ciblée.

**grandes entreprises, en particulier, à ceux des TPE et des entreprises innovantes. Le dispositif de l'assurance prospection devient ainsi l'instrument privilégié de soutien au développement international des PME.**

Le bilan du premier semestre 2001 montre que **l'assurance prospection semble retrouver l'attractivité escomptée, avec une augmentation des demandes, de l'ordre de 30 %**. L'avance de trésorerie a rencontré, auprès des très petites entreprises, l'écho favorable attendu, puisqu'une entreprise éligible sur deux a souhaité en bénéficier. De même, les entreprises de moins de trois ans de tous les secteurs ont répondu positivement.

**La réduction des délais et des formalités semble également appréciée**, puisque près de 40 % des demandes ont été transmises par Internet grâce à un formulaire en ligne proposé sur le site de la COFACE, et accessible via d'autres sites dont celui du Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur. Par ailleurs, les délais d'instruction sont globalement tenus, en particulier pour l'instruction accélérée.

#### EVOLUTION DES CRÉDITS AFFECTÉS A L'ASSURANCE PROSPECTION

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nombre de demandes	2 266	2 598	2 472	2 313	2 841	2 263	1 985	1 776	-
Nombre de contrats	1 452	1 775	1 775	1 728	2 081	1 780	1 486	1 408	-
Crédit évaluatif	52	61	61	63	61	61	40	44	27
Résultat comptable	54	48	48	53	37	39	34	31	-

*Source : DREE*

### LE MÉCANISME DE L'ASSURANCE - PROSPECTION

L'assurance prospection a pour objet d'accompagner le programme de prospection commerciale des PME dans un ou plusieurs pays. Le dispositif comporte deux volets :

- un allègement de trésorerie : dans la phase de prospection, des indemnités sont versées à l'entreprise pour couvrir une partie de ses dépenses ;

- une assurance contre l'échec : lorsque les recettes résultant de la prospection sont insuffisantes, l'entreprise conserve tout ou partie des indemnités qu'elle a reçues.

Les contrats conclus avec la COFACE se déroulent en deux périodes :

- une période dite de garantie (de un à quatre ans) au cours de laquelle l'entreprise perçoit une indemnité calculée en fonction de la quotité garantie et du bilan annuel de prospection. La garantie couvre les dépenses liées à la recherche de marchés, comme la participation à des foires et salons, le recrutement de personnel spécialisé, les études de marché, les conseils d'ordre juridique ou fiscal ou l'implantation de filiales commerciales ;

- une période dite d'amortissement (d'une durée au moins égale à celle de la garantie) au cours de laquelle l'assuré reverse à la COFACE les montants reçus en fonction des recettes qu'il obtient. Le reliquat d'indemnités non remboursé reste acquis à l'assuré à l'issue du contrat.

Au début de chaque exercice de garantie, l'entreprise verse une prime, fonction du budget annuel garanti.

Le coût de la procédure résulte du solde des indemnités versées d'une part, des reversements et primes d'autre part. A ce solde technique, vient s'ajouter le coût de gestion par la Coface.

La réduction de la dotation budgétaire et du résultat comptable en 2000 est liée à un certain recul de la procédure :

– les demandes des entreprises désirant bénéficier des procédures ont enregistré une baisse sensible : 1.776 par rapport à 1.985 en 1999 et 2.841 en 1997. Le nombre de contrats signés a également diminué : 1.408 contre 1.486 en 1999 et 2.081 en 1997 ;

– la forte majorité des bénéficiaires des contrats est de taille modeste : 90 % des contrats ont été conclus avec des PME réalisant moins de 100 millions de francs de chiffre d'affaires.

Les engagements de l'Etat de ce fait, se sont réduits et s'élevaient en 2000 à 110 millions d'euros.

**Pour 2002, les crédits affectés à l'assurance prospection s'élèvent à 27,44 millions d'euros, soit un montant identique à celui prévu en 2001.**

**Votre rapporteur pour avis estime que l'assurance-prospection est un des principaux instruments de soutien au développement international des PME. Il estime que le nouvel élan qu'il prend grâce à sa récente réforme exigera certainement un budget supérieur à celui de 2001 reconduit pour 2002.**

L'efficacité de ce dispositif n'est plus à prouver. Les retombées de la procédure s'élèvent à 1,7 milliards d'euros, provenant de l'Asie, l'Amérique du Nord et l'Union européenne. **L'effet de levier de la procédure est stable depuis plusieurs années : 1 franc de coût public génère 54 francs de recettes à l'exportation<sup>1</sup>.**

**Votre rapporteur se félicite de cette importante réforme, dont il espère de fortes retombées sur les exportations des PME.**

#### *b) Les aides des contrats de plan Etat-Région*

Les aides des contrats de Plan Etat-Région (CPER) s'adressent aux PME disposant de produits compétitifs, peu ou pas exportatrices et ayant besoin d'un soutien public pour développer leurs exportations. En 1998, 76 % des entreprises bénéficiaires de ce dispositif avaient ainsi moins de cinquante millions de francs de chiffre d'affaires et employaient moins de 50 salariés.

Trois catégories d'aides, d'un montant modeste, de 7.600 à 9.200 euros en moyenne, ont pour objectif d'amorcer le développement international d'une entreprise :

– l'aide au conseil, qui permet la réalisation, par des consultants, de « plans-export » et d'études de marchés ;

– l'aide à la participation à des foires et salons, essentiellement européens ;

– l'aide aux investissements immatériels, qui participe au financement de traductions de documentation en langue étrangère, de dépôt de brevets et de formation.

---

<sup>1</sup> Cet indicateur mesure le rapport entre le coût budgétaire de la procédure et les exportations générées par le dispositif.

Deux autres catégories d'aides plus conséquentes, de 15.000 à 30.000 francs, ont pour but d'accompagner le développement international des entreprises :

– l'aide à l'importation, qui prend en charge pendant un an une partie des frais de fonctionnement d'un bureau de représentation ou d'une filiale à l'étranger ;

– l'aide au recrutement de personnel chargé des exportations, qui prend en charge une partie du coût du salarié pendant sa première année d'activité.

Pour le XII<sup>ème</sup> plan (2000-2006), la part « Etat » du volet commerce extérieur qui était de 36,4 millions d'euros pour le plan précédent progresse fortement (+75 %) pour atteindre 63,6 millions d'euros tandis que la part régionale contractualisée s'élève à 82,3 millions d'euros, soit un total de près de 150 millions d'euros.

**Par ailleurs, les critères d'éligibilité aux aides ont été élargis, et les procédures de traitement des dossiers simplifiées.**

Les crédits des contrats de plan permettent ainsi de financer des aides de proximité à l'exportation, qui se déclinent en actions de prospection individuelles, en actions de promotion du commerce international et en actions de formation, des aides aux nouvelles technologies du commerce international, orientées sur les nouveaux réseaux de communication et l'accès à l'information économique, et des aides à l'implantation, liées à la mise en place d'une structure commerciale légère à l'étranger (bureau de représentation).

Les DRCE assurent l'animation et la coordination des actions prévues dans les contrats de plan Etat-régions : elles gèrent les crédits mis en place et instruisent localement les aides inscrites dans le volet « commerce extérieur » en liaison avec les services du Conseil régional.

Pour 2002, le montant des crédits de paiement affectés au volet commerce extérieur des contrats de plan Etat-Région s'élève à 5,34 millions d'euros, contre 6,4 millions en 2001, soit une diminution de 16,5 % par rapport à 2001. La dotation de crédits de paiement correspond à une grille de calcul qui prévoit un taux d'utilisation des autorisations de programme de 85% pour des projets dont la réalisation effective est étalée sur deux ans.

Il convient toutefois d'observer que les autorisations de programme s'élèvent à 9,45 millions d'euros, comme l'année dernière.

**Votre rapporteur pour avis espère que les trop fréquentes annulations des crédits sur ces lignes budgétaires ne viendront pas réduire les bénéfices de cette plus grande implication de l'Etat dans le XII<sup>ème</sup> plan.**

*c) Le Fonds d'aide aux études et au secteur privé (FASEP)*

Créé en septembre 1996, en succession du Fonds Ingénierie et du Fonds Pays de l'Est, le FASEP a été étendu en 1999 à de nouvelles missions :

– le volet existant, le FASEP-Etudes, a pour but de promouvoir l'expertise française en amont de projets d'exportation ou d'investissements internationaux d'entreprises françaises ;

– le nouveau volet « secteur privé », le FASEP-Garantie, est destiné à soutenir les PME françaises dans leur implantation sur les marchés étrangers, essentiellement dans les pays émergents.

● Le FASEP-Etudes s'est substitué au Fonds Ingénierie et au Fonds Pays de l'Est. Les pays concernés sont principalement les pays émergents et les pays en transition.

Il s'inscrit dans la politique française d'aide publique au développement. Il a vocation à financer :

– des études de faisabilité en amont de projets ;

– des prestations d'assistance technique ;

– des actions de coopération institutionnelle à finalité économique ou financière.

**Le FASEP-Etudes finance des prestations de services destinées à des bénéficiaires étrangers et réalisées par des entreprises ou des consultants français. Tous les secteurs, sauf le militaire, sont éligibles.**

24 % des engagements du FASEP ont concerné le secteur de l'eau-environnement avec une part prédominante pour le secteur de l'eau (20 %), 26 % ont concerné le secteur des transports, 18 % le secteur de l'énergie, 7 % le secteur financier, 6 % le secteur agricole et 4 % le secteur de la communication-informatique.

La valeur globale des engagements pris depuis la mise en place du FASEP (septembre 1996 à juin 2001) représente 111,59 millions d'euros pour 261 demandes retenues, soit un montant moyen par dossier accepté de 0,43 millions d'euros. Parmi les pays éligibles :

– les pays d'Europe Centrale et Orientale ainsi que les membres de la CEI représentent 31 % du total des demandes et 24 % du montant des concours accordés (Russie : 5 % ; Ukraine : 3 % ; Kazakhstan : 3 % ; Bulgarie : 2 %) ;

– la zone Asie représente 28 % du total des demandes retenues et 30 % des concours (Chine : 7 % ; Inde : 5 % et Vietnam : 4 %) ;

– l'Amérique latine compte pour 15 % des dossiers et 14 % de concours (Brésil : 3 % ; Mexique : 3 % et Vénézuéla : 3 %) ;

– l'Afrique du Nord Moyen-Orient compte pour 20 % de dossiers et pour 25 % de concours (Maroc : 7 % ; Egypte : 7 % et Jordanie : 2 % ; Tunisie 2 % et Turquie 2 %).

Les principaux critères d'appréciation des opérations, en particulier pour les études de faisabilité, sont :

– les perspectives de réalisation des projets impliquant le savoir-faire et/ou la technologie française, ainsi que la possibilité de mobiliser des financements privés ou multilatéraux pour la réalisation de ces projets ;

– la demande des autorités locales et l'impact des opérations au regard du développement économique des pays bénéficiaires.

261 entreprises et 65 pays ont bénéficié du FASEP-études depuis l'origine.

**Les retombées se mesureront, dans les années qui viennent, en termes de contrats obtenus par les entreprises françaises bénéficiaires de la procédure mais aussi en termes d'effets indirects** dans le cas de projets de coopération institutionnelle. Compte tenu des délais de mise en œuvre et de réalisation des études (qui durent parfois plus d'un an), ainsi que des délais importants entre la connaissance du résultat de ces études par le pays bénéficiaire et la décision éventuelle de ce dernier de lancer les marchés de réalisation d'infrastructures en aval, souvent supérieurs à un an, il a jusqu'à présent été très difficile d'évaluer les retombées effectives d'études lancées au mieux fin 1996 grâce au FASEP.

**Toutefois, une évaluation approfondie des retombées du FASEP est actuellement en cours, qui devrait être disponible d'ici la fin de l'année. Elle sera ensuite réactualisée annuellement.**

Pour 2002, le montant des crédits de paiement affectés au FASEP-Etudes reste stable à 15,25 millions d'euros. En autorisation de programme, aucune dotation n'est prévue. Ceci s'explique par la réduction des engagements qui a conduit à des reports importants en 2000 et 2001. **Votre rapporteur pour avis s'interroge sur les raisons de cette réduction des opérations aidées par le FASEP-études et déplore l'insuffisante connaissance, par les entreprises, de l'existence de ce fonds.**

● Le FASEP-Garantie a été créé, quant à lui, à l'été 1999, afin de faciliter la création ou le développement à l'étranger de filiales de petites et moyennes entreprises françaises dans les pays émergents.

Doté de 45,7 millions d'euros, il est destiné à garantir contre le risque économique les investissements des PME françaises dans les pays émergents et en transition, ainsi qu'au Japon. Sa gestion a été confiée à un groupement d'organismes gestionnaires (SOFARIS, Agence française de développement -AFD- et COFACE), ayant la responsabilité de réabonder les fonds si l'indemnisation des sinistres venait à l'épuiser.

**Votre rapporteur pour avis se félicite de la mise en place du FASEP. Il observe cependant que cet instrument, qui est destiné à remplacer le CODEX, ne couvre pas, contrairement à ce dernier, les pays de l'OCDE avec lesquels nous entretenons la majorité de nos échanges commerciaux.**

**Il déplore encore que de nombreuses entreprises, notamment les plus petites, ignorent l'existence du FASEP-garantie, qui leur est pourtant destiné.**

## LE MÉCANISME DU FASEP GARANTIE

### 1) Qui peut en bénéficier ?

Les entreprises éligibles sont les entreprises françaises dont le chiffre d'affaires n'excède pas 460 millions d'euros. Leurs filiales doivent être détenues majoritairement<sup>1</sup> et situées hors zone ACP (sauf l'Afrique du Sud) et hors OCDE (sauf le Mexique, les pays OCDE d'Asie, la Pologne, la République tchèque, la Hongrie et la Turquie).

### 2) Que couvre-t-il ?

Le FASEP-Garantie couvre le risque économique. Il est exclusif de toute autre garantie publique contre les mêmes risques, mais peut se cumuler avec la garantie des investissements contre le risque politique gérée par la COFACE.

### 3) Comment fonctionne la garantie ?

Le FASEP-Garantie peut intervenir en garantie de l'apport en fonds propres de la maison-mère française à sa filiale étrangère, de la participation d'une société de capital risque (SCR) ou d'un fonds commun de placement à risque (FCPR). La garantie est donnée au bénéfice de la maison-mère, de la SCR ou du FCPR, ou déléguée au profit d'une banque. L'assuré doit verser une commission annuelle de 1% du montant de l'intervention éligible. La garantie porte sur 50% du montant de l'intervention éligible et dure 7 ans au maximum.

### 4) Comment l'entreprise est-elle indemnisée ?

Après une période de franchise de 12 mois, la garantie peut être mise en jeu en cas d'ouverture d'une procédure judiciaire d'insolvabilité à l'encontre de l'entreprise implantée localement. Elle peut aussi être mise en jeu par l'arrêt volontaire d'activité motivé par un échec économique du projet ou la cession des titres si l'entreprise a perdu plus de la moitié de ses capitaux propres depuis l'apport. L'assureur verse sous 2 mois, à titre d'avance, 50% de l'indemnité estimée par le bénéficiaire. Le versement du solde intervient lorsque la perte finale est constatée, dans un délai maximum de 3 ans.

### 5) Comment déposer un dossier ?

Le FASEP-Garantie est géré conjointement par la Banque du Développement des PME (BDPME) au travers de sa filiale SOFARIS, l'Agence Française de Développement (AFD) et la COFACE. Les entreprises qui souhaitent bénéficier du FASEP Garantie déposent un dossier auprès de l'un de ces trois partenaires (notamment dans leurs antennes régionales), ou dans les Postes d'expansion économique et Missions économiques et financières à l'étranger. Les Directions Régionales du Commerce Extérieur peuvent, par ailleurs, conseiller les PME candidates pour la constitution de leur dossier.

### 6) Quel est le mode de décision ?

Après instruction par les trois partenaires, le dossier est présenté au sein d'un Comité associant le Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, qui se réunit mensuellement pour statuer sur l'issue à donner aux demandes présentées.

Les projets sont examinés sous un double angle :

- l'évaluation du risque-projet : potentiel des produits et du marché, stratégie et positionnement, robustesse des prévisions d'activité et financières, solidité du partenaire local éventuel,...
- l'intérêt du projet pour l'économie française : incidence sur les exportations, l'activité, l'emploi, l'investissement, les dépenses de recherche et développement en France...

La notification de la décision à l'assuré est faite par la SOFARIS.

**Au 30 juin 2001, 31 projets ont été soutenus, correspondant à un montant total de projets de 32,7 millions d'euros.** Les engagements autorisés représentent un risque potentiel de 9,2 millions d'euros, souscrit à

---

<sup>1</sup> Des dérogations à ce principe peuvent être accordées lorsque la réglementation locale ne permet pas à des sociétés étrangères une participation majoritaire dans une entreprise locale.

hauteur de 2 millions d'euros pour l'instant (l'entrée en risque se fait au fur et à mesure des apports des maisons-mères).

Les projets présentés proviennent d'entreprises implantées dans 13 des 22 régions françaises, avec une concentration des dossiers en Rhône Alpes (30 % des dossiers), Ile de France (16 %), Bretagne et Pays de la Loire (10 % chacun). On ne note pas de tropisme sectoriel, ni géographique, malgré une légère prédominance des PECO et du Maghreb. La quasi totalité des projets accompagnés a trait à des unités de production ou de recherche-développement.

Par ailleurs, la procédure paraît avoir effectivement facilité les financements : pour la moitié des projets examinés, la garantie est en effet déléguée au profit d'une banque (qui prête à la maison-mère française pour investir), l'autre moitié relevant de l'auto-financement des entreprises.

Les évolutions de la procédure montrent une **montée en puissance importante sur l'année 2000 suivie d'un essoufflement relatif au premier semestre 2001**. L'exercice 2000, premier exercice complet, avait accepté 19 projets pour un objectif de « régime de croisière » annuel de 30 projets (estimation du gisement de PME s'implantant de façon lourde à l'étranger). **La baisse d'activité au premier semestre 2001 semble s'expliquer par la situation financière favorable actuelle des PME** (conséquence des deux dernières années de croissance), **qui pousse les entreprises à assumer le risque plutôt que de solliciter une couverture**.

**Cependant, cette désaffection trouve peut être également sa source dans le coût de la procédure** : aux yeux des entreprises, la couverture proposée par le FASEP-Garantie est pertinente ; **la prime demandée est toutefois jugée élevée**. Les banquiers évoquent de nombreux exemples de désintérêt pour la garantie en cours de finalisation du plan d'investissement du fait du niveau du taux de prime<sup>1</sup>.

Ce constat a conduit à lancer une **réflexion sur l'opportunité de procéder à des aménagements du niveau de prime, qui pourraient intervenir dès l'année prochaine**. Votre rapporteur pour avis s'en félicite et espère que ce réaménagement, ainsi qu'une plus grande publicité donnée à ce fonds, donneront un nouveau souffle à la procédure du FASEP-garantie, qui correspond à un réel besoin.

---

<sup>1</sup> En raisonnant sur les 7 ans de garantie demandés en moyenne, l'impact des primes sur le rendement de l'investissement est le suivant : il revient à ponctionner 7 % du montant de l'investissement couvert pour une indemnisation de 50%, alors que le rendement attendu de l'investissement est en général de l'ordre de 10-12% en 7 ans.

## 2. L'aide aux grands contrats

### *a) L'assurance crédit gérée par la Coface : couvrir le risque politique et commercial sur les opérations d'exportation*

L'assurance-crédit permet de garantir les entreprises exportant des biens ou services d'origine française ou la banque finançant le contrat d'exportation, contre le risque de fabrication (interruption de l'exécution du contrat commercial), les risques sur engagements de caution (appel abusif) et/ou le risque de crédit (non recouvrement d'une créance du contrat commercial ou du contrat de prêt) encourus sur un débiteur privé ou public au titre de faits générateurs de sinistre de nature politique ou commerciale.

L'assurance-crédit gérée par la Coface pour le compte et avec la garantie de l'Etat englobe deux procédures :

– l'assurance-crédit moyen terme : couverture du risque politique et commercial sur les opérations d'exportation financées à plus de trois ans

– l'assurance-crédit court terme : couverture des risques politiques et commerciaux sur les pays pour lesquels il n'existe pas de marché de réassurance (au nombre de 9 aujourd'hui), ainsi que des produits tels que les polices biens d'équipement, pour les opérations d'exportation financées à moins de trois ans. Auparavant, l'Etat ne garantissait que le risque politique mais sur tous les pays, à l'exception de la plupart des pays membres de l'OCDE. Ce transfert de risques vers l'activité propre de la Coface a été initié au vu de l'évolution de la capacité du marché de réassurance.

Il faut noter que le court-terme ne représente que 5 % de l'encours total de l'assurance-crédit et que cette proportion est encore appelée à se réduire du fait des prochains transferts de risques en fonction de l'évolution du marché de la réassurance.

Depuis 1996, la répartition de l'encours moyen terme par zone varie peu. L'Asie représente environ 28 %, le Proche et le Moyen-Orient 25 %, l'Afrique 16 %, l'Amérique 18 % et l'Europe 13 %. On peut cependant constater que durant cette période l'encours sur l'Afrique a été ramené de 21 à 16 % au profit de la zone Amérique dont l'encours est passé de 13 à 18 %.

Le résultat technique de l'assurance crédit gérée par la COFACE pour le compte de l'Etat (garantie des investissements incluse) est passé d'un déficit de 1,37 milliard d'euros en 1991 à un excédent de 0,85 milliard d'euros en 2000. Les primes, qui ont rapporté 274 millions d'euros en 2000 ont connu un léger tassement, de 21 millions d'euros. Les indemnités, qui s'élevaient à 335 millions d'euros en 1998, sont passées à 488 millions d'euros en 2000 et les récupérations atteignent 1,07 milliard d'euros en 2000. Pour 2001, les

prévisions laissent encore escompter un résultat financier de 1,05 milliard d'euros, puisque le montant des récupérations dépassera à nouveau celui des indemnités.

Cette évolution résulte de la conjonction de deux facteurs : l'atténuation des conséquences négatives de la crise de la dette des PED, qui avaient grevé les résultats des années précédentes, la sélectivité accrue de la politique de crédit et la réorientation de l'effort de soutien à l'exportation vers des marchés solvables et dynamiques.

Résultats financiers et coût budgétaire de l'assurance-crédit depuis 1991 :

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Résultat	- 1 380	- 980	- 800	- 452	16,7	866	1 234	1 154*	744	857
Budget	889	945	914	457	241	- 1128	- 681	- 229	0	- 457

\* Résultat hors impact de la sous-participation Pologne (titrisation des créances consolidées), qui a rapporté 731 millions d'euros

*Source* : DREE - en millions d'euros

Depuis plusieurs années, l'Etat effectue, sur le fondement des excédents dégagés, des prélèvements sur la Coface, qui figurent en recettes non fiscales. Ils se sont élevés à 1,68 milliards d'euros pour l'année 2001 -compte tenu d'un report de 1,07 milliard d'euros de l'année 2000 sur l'année 2001- et sont évalués à 1,83 milliards d'euros pour l'année 2002.

**Votre rapporteur pour avis déplore ces prélèvements récurrents et colossaux -plusieurs milliards d'euros-, qui sont finalement effectués sur les performances même des entreprises françaises à l'exportation. Il souhaite les mettre en regard de quelques millions d'euros supplémentaires qui permettraient de pourvoir aux besoins des entreprises à l'exportation en donnant des moyens supplémentaires à Ubifrance, en organisant des salons spécialisés et d'autres opérations plus ciblées, en dynamisant le FASEP-garantie...**

#### *b) Les procédures de soutien à l'exportation gérées par Natexis Banque*

Cette procédure permet aux exportateurs et aux banques françaises de proposer à leurs clients des crédits à taux fixe. Le coût de la différence entre ce taux et le taux du marché est ainsi pris en charge par le budget du commerce extérieur au titre des charges communes.

Pour les crédits de deux ans minimum, Natexis compense (ou reçoit des banques) la différence entre le taux fixe du crédit (soit le taux d'intérêt

commercial de référence, proche des taux fixes à moyen/long terme de marché) et un taux représentatif des conditions de refinancement à court terme des banques, majoré de la marge bancaire autorisée. Elle garantit ainsi les banques contre une augmentation de leurs coûts de refinancement, ceci à la fois pour les crédits en devises et ceux en francs français.

Sur les dernières années, cette procédure a dégagé d'importants excédents. Compte tenu de l'évolution des taux en 2001, la prévision de résultat devrait être positive. Par ailleurs, la trésorerie disponible à Natexis permet d'envisager une dépense budgétaire nulle pour l'année 2002.

### *c) La garantie de change*

Cette procédure est conçue pour couvrir le risque des grands contrats d'exportation libellés en devises : elle permet aux entreprises de coter en devises étrangères en leur garantissant, dès la remise de l'offre à leur client, un **cours de conversion constant avec l'euro sur toute la durée de réalisation du contrat**. Elle leur donne ainsi la possibilité d'améliorer la compétitivité de leur offre en les faisant bénéficier d'une partie de la hausse de la devise, le cas échéant (garanties dites avec intéressement).

En juillet 2001, l'encours géré par la COFACE au titre de cette procédure se montait à 5,33 milliards d'euros environ. Ce montant a fortement diminué depuis le début de la décennie 90 où il oscillait entre 7,62 et 9,14 milliards d'euros, du fait notamment de la gestion croissante de leur risque de change en propre par les grandes entreprises (possibilité de compensation des flux sur un grand nombre de contrats, de gestion globale par recours aux instruments de marché). **Les entreprises de taille plus modeste restent très intéressées par le produit COFACE, leur service de trésorerie n'ayant pas la capacité d'avoir une véritable salle de marché.** La baisse de l'encours s'est poursuivie en 1999 et début 2000 du fait de la forte hausse du dollar qui n'a pas incité les entreprises à se couvrir (90% de l'encours est libellé en dollar). L'encours de mi-2001 est cependant en hausse par rapport à mi 1999 (4,57 milliards d'euros), du fait de la mise en place, à l'été 2000, d'une nouvelle garantie pour les équipementiers du secteur aéronautique.

Individualisée dans le budget du commerce extérieur depuis 1988 (charges communes, art. 14.01.73), la procédure fonctionne depuis 1985 selon un impératif de gestion à l'équilibre, quasiment toujours respecté, grâce à la mutualisation des risques et aux opérations de couverture auxquelles la COFACE procède sur les marchés.

En dépit d'un résultat négatif sur l'année 1999, les bénéfices importants de la procédure depuis son origine ont permis, outre d'importants reversements à l'Etat, de maintenir un résultat comptable latent positif. Une

nouvelle stratégie de couverture par achat d'options de change a également été mise en place début 2000 afin de minimiser le risque supporté par l'Etat. Les résultats 2000 sont donc équilibrés et ceux de 2001 devraient le rester.

**Votre rapporteur pour avis dénonce, là aussi, les versements de la Coface à l'Etat sur le bénéfice de la procédure de garantie de charge, dont l'utilité est particulièrement forte pour les entreprises de taille modeste.**

### ***C. LE RECENTRAGE DES PROTOCOLES FINANCIERS D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT ET DE COOPÉRATION***

La réforme du dispositif d'aide au développement de coopération opérée en 1999 par le Premier ministre a conduit à un recentrage des interventions publiques.

Les aides au développement sont désormais réparties en deux zones :

– une **zone de solidarité prioritaire** regroupant des anciens pays de « champ de coopération » et certains des pays les moins développés. Les interventions dans cette zone relèvent avant tout d'une logique d'aide au développement. Elles sont définies par le Comité interministériel pour la coopération internationale et le développement et gérées par l'Agence française de développement ;

– une **zone de partenariat**, dans laquelle les enjeux sont principalement commerciaux. Cette zone est le champ d'intervention privilégié des protocoles du ministère des finances, qui les gère au sein de la « **réserve pays émergents** » (RPE).

Dans le cadre de cette réforme, les programmations a priori par pays sont remplacées par des interventions au cas par cas en fonction des projets.

La liste des pays émergents dans lesquels des projets peuvent bénéficier de l'aide est définie annuellement par arrêté du Ministère de l'économie et des Finances.

**Le but principal de la « réserve pays émergents » est de soutenir, par des prêts aux Etats étrangers, les exportations françaises : l'impact sur le développement du pays récipiendaire demeure important, mais ne justifie pas, à lui seul, la mise en place d'un financement.**

Pour 2001, 22 pays sont éligibles : le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, l'Égypte, l'Afrique du Sud, la Chine, le Vietnam, les Philippines, l'Indonésie, la Thaïlande, l'Inde, la Turquie, le Kazakhstan, l'Azerbaïdjan et l'Ouzbékistan ainsi que sept pays d'Amérique Latine (Pérou, Bolivie, Colombie, Panama, Costa Rica, Guatemala, Le Salvador), éligibles uniquement en cas de cofinancement avec un autre bailleur

En 2000, six pays ont bénéficié de la RPE par le biais de 11 projets -pour un montant de 97,6 millions d'euros- : le Kazakhstan (36,5 %), le Vietnam (19 %), la Turquie (17 %), l'Inde (16,5 %), le Maroc (9,5 %) et la Tunisie (2,5 %). Depuis la création de la RPE, la quasi totalité des pays éligibles a bénéficié de la procédure (11 sur 14), sans pour autant conduire à un saupoudrage de l'aide, celle-ci se concentrant chaque année sur un nombre relativement réduit de pays (7 en 1998, 6 en 1999, 6 en 2000). Ainsi, depuis l'origine, 60 projets ont été approuvés pour un montant total d'environ 840 millions d'euros.

Si les pays d'Amérique Latine, devenus éligibles l'an dernier en cas de cofinancement, n'ont pas encore bénéficié de la procédure, plusieurs projets, long à mettre sur pied, sont actuellement en cours d'instruction avec la banque mondiale et la banque interaméricaine de développement. Ils devraient aboutir dans les prochains mois.

Au-delà des pays d'Amérique Latine, le cofinancement avec d'autres bailleurs de fonds est de façon générale recherché, à chaque fois qu'il est possible, afin de consolider les références des entreprises françaises auprès des institutions financières internationales et d'accroître l'effet de levier de nos procédures d'aide. Le cofinancement du projet de gestion déléguée des eaux d'Almaty (Kazakhstan) avec la BERD est à ce titre exemplaire.

Avec trois projets en 2000, l'eau représente toujours l'un des plus importants secteurs d'intervention de la RPE, aux côtés des transports (1 projet), des télécommunications (2 projets) et de l'énergie (1 projet). La part prépondérante de ces secteurs « lourds » dans la procédure, reflète des spécialisations françaises à l'international, y entraînant une certaine **sur-représentation des grandes entreprises**. L'environnement confirme néanmoins sa place importante, et de nouveaux secteurs, comme la formation ou la santé, apparaissent. Les entreprises de taille moyenne sont nettement mieux représentées sur ces secteurs.

**Pour le projet de loi de finances pour 2002, compte tenu des reports existant, aucun montant ne sera affecté en autorisations de programme. Les crédits de paiement seront de 163,12 millions d'euros par rapport à 182,9 millions d'euros en 2001, soit une baisse de 12 %.**

\*

\*        \*

**Suivant les propositions de son rapporteur pour avis, la Commission des Affaires économiques a émis un avis défavorable à l'adoption des crédits consacrés au commerce extérieur dans le projet de loi de finances pour 2002.**