

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 V

INDUSTRIE

Par M. Francis GRIGNON,
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 Beaufile, 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^{ème} législ.) : 3262, 3320 à 3325 et T.A. 721.

Sénat : 86 et 87 (annexe n° 12) (2001-2002).

Lois de finances.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	5
CHAPITRE I^{ER} - CRÉDITS ET ACTIONS DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE	6
I. LES CRÉDITS DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE	6
A. L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DEMANDÉS	6
B. LES PRIORITÉS BUDGÉTAIRES AFFICHÉES PAR LE GOUVERNEMENT	8
1. <i>Formation, recherche, « modernisation » des entreprises</i>	8
a) La formation : répondre aux besoins des entreprises	8
b) L'aide aux projets coopératifs de recherche industrielle	8
c) La « modernisation » des PMI : l'ANVAR et le fonds de développement des PMI.....	9
2. <i>Les crédits défensifs : « l'accompagnement des mutations industrielles »</i>	10
II. LA DIFFUSION DE L'INNOVATION DANS LES PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES	10
A. LES ACTIONS DÉCONCENTRÉES	11
1. <i>Le soutien à l'investissement immatériel</i>	11
a) Les fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC).....	11
b) Le conseil technique dispensé par un laboratoire (FRATT).....	12
c) L'embauche d'un cadre pour la création d'une nouvelle fonction (ARC).....	12
2. <i>Le soutien à l'investissement matériel : le Fonds de développement des PMI (FDPMI)</i>	13
B. LA PROCÉDURE « ATOUT »	14
1. <i>L'objectif : diffuser les techniques</i>	14
2. <i>Une aide versée sous forme d'avance remboursable</i>	15
CHAPITRE II - TABLEAU DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE	17
I. UNE PLACE TOUJOURS MAJEURE DANS L'ÉCONOMIE	17
A. L'INDUSTRIE, UN MOTEUR DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE	17
1. <i>Une part importante du PIB</i>	17
2. <i>Une année 2000 satisfaisante</i>	19
3. <i>La situation des entreprises industrielles</i>	20
B. L'INTERNATIONALISATION DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE	22
1. <i>Des exportations croissantes, mais un solde industriel détérioré</i>	22
2. <i>Des investissements directs à l'étranger qui concernent surtout les grands groupes</i>	25
II. PANORAMA DE L'ACTUALITÉ DES SECTEURS INDUSTRIELS FRANÇAIS	26
A. L'INDUSTRIE TEXTILE AVANT LE « GRAND SAUT »	26
1. <i>Une érosion qui se poursuit dans les échanges mondiaux</i>	26
2. <i>Les évolutions inquiétantes du cadre international</i>	28
3. <i>L'incidence finalement très limitée du remboursement des aides du « plan textile »</i>	29
B. LA CONSTRUCTION NAVALE FACE AU « DUMPING » SUD CORÉEN	31

1. Un marché caractérisé par un déséquilibre permanent entre l'offre et la demande	31
2. La réaction française et européenne	32
a) L'évolution divergente des chantiers français	32
b) Quelle réponse au niveau communautaire ?	33
C. LA MÉCANIQUE : 7.000 ENTREPRISES, 500.000 EMPLOIS ET UNE TROISIÈME PLACE EUROPÉENNE.....	35
1. Les biens d'équipement mécanique : une bonne année 2000	36
2. Les services industriels du travail des métaux : une majorité de PMI	37
3. La fabrication de produits métalliques « tirée » par les exportations.....	39
D. LA SIDÉRURGIE FRANÇAISE FACE À L'OFFENSIVE AMÉRICAINE.....	39
1. Les conséquences encore palpables de la crise asiatique	39
2. La sidérurgie française	41
3. Vers un contentieux transatlantique sur l'acier ?	42
E. L'INDUSTRIE AUTOMOBILE : VERS UN RETOURNEMENT DE CYCLE ?.....	43
1. La construction automobile : un puissant moteur de l'économie française	43
2. Les équipementiers face à une baisse de rentabilité	46
F. LES SECTEURS ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE FRAPPÉS PAR LE RALENTISSEMENT ÉCONOMIQUE.....	46
1. Un secteur électrique fortement internationalisé	46
2. Le secteur électronique en récession.....	47
CHAPITRE III - TROIS ENJEUX POUR L'INDUSTRIE FRANÇAISE.....	51
I. RÉTABLIR LA COMPÉTITIVITÉ DU SITE « FRANCE »	51
A. UN FAISCEAU D'ANALYSES CONVERGENTES	51
1. L'ambivalent déficit de la balance des investissements directs étrangers	51
2. Le verdict sans appel des dirigeants de groupes étrangers	53
a) Le sondage réalisé pour le compte du MEDEF	53
b) Les témoignages devant la mission du Sénat sur l'expatriation.....	57
3. L'analyse complémentaire du rapport « CHARZAT »	60
B. UNE MYRIADE DE PROPOSITIONS	60
1. Le plan d'action de la mission sénatoriale sur l'expatriation	60
a) Doter la France d'un cadre fiscal et social plus attractif.....	61
b) Investir pour l'avenir en dynamisant notre capacité de recherche et d'innovation	61
c) Développer une politique globale, volontaire et cohérente de l'ouverture à l'international.....	62
2. Les propositions du rapport CHARZAT.....	63
C. UNE MISE EN OEUVRE À ENGAGER	64
II. MODERNISER SANS L'AFFAIBLIR LE RÉGIME DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE	64
A. UNE ORGANISATION VERTICALE AUX SPÉCIFICITÉS JUSQU'ALORS RECONNUES ET ENCADRÉES PAR LE DROIT EUROPÉEN.....	64
B. LA RÉFORME DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE : CINQ OPTIONS À L'ÉTUDE.....	65
III. RÉFORMER LE BREVET COMMUNAUTAIRE	68

A. UN PROJET AUX RACINES LOINTAINES	68
B. UNE NÉGOCIATION DÉLICATE	71
C. DES PRIORITÉS À AFFIRMER	72

Mesdames, Messieurs,

Après une année 2000 exceptionnelle, l'industrie française est désormais entrée dans **une zone d'incertitudes**, liées au ralentissement économique. Les entreprises du secteur vont être, pour les plus petites d'entre elles, confrontées, en outre, à la mise en place des **35 heures**.

La remise au Premier ministre de son rapport de mission sur l'attractivité du territoire français par le député Michel CHARZAT, relayée par certains propos du Ministre de l'économie sur la nécessité d'une « *politique de l'offre* » avait fait naître l'espoir qu'une priorité serait donnée, dans le projet de loi de finances pour 2002, à l'entreprise et à l'innovation. Ces espoirs ont été rapidement déçus, alors que se multiplient les signaux d'une **perte de l'attractivité de la France** pour les investisseurs étrangers.

En outre, **les nombreuses pertes d'emplois du secteur industriel inquiètent très vivement la commission des affaires économiques**, qu'il s'agisse des dramatiques fermetures d'usines de grands groupes, qui affectent profondément l'équilibre économique et social de certains territoires, ou de l'hémorragie, quotidienne et diffuse, mais non moins grave, des emplois de certains secteurs comme le textile, vitaux pour l'animation économique de nombreux bassins d'emplois.

Votre commission, par la voix de son rapporteur pour avis et de son président, a tout spécialement attiré l'attention du ministre, lors de son audition devant la commission, sur l'impératif d'une vigoureuse politique de ré-industrialisation, pour revitaliser les zones touchées par ces pertes d'emplois.

Au delà des seules évolutions budgétaires, des inquiétudes persistantes sur de nombreux sujets, développées dans le corps du présent rapport, ont amené votre commission pour avis à **émettre un avis défavorable** à l'adoption des crédits de l'industrie dans le projet de loi de finances pour 2002.

CHAPITRE I^{ER}

CRÉDITS ET ACTIONS DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE

I. LES CRÉDITS DU MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE

A. L'ÉVOLUTION DES CRÉDITS DEMANDÉS

PROJET DE LOI DE FINANCES - INDUSTRIE
(Hors crédits Postes et télécommunications - 2002)
Euros

<i>(en millions d'euros)</i>	LFI 2001	PLF 2002	Variation en %
31-90 à 33-91 Rémunérations, indemnités, cotisations et prestations sociales	36,23	37,17	2,59%
36-10 Subventions de fonctionnement	42,03	43,50	3,50%
37-08 Commission de régulation de l'électricité (CRE)	9,15	10,61	15,96%
37-61 Infrastructures pétrolières	8,12	8,84	8,87%
37-90 Ecole des mines - bourses	6,31	6,40	1,43%
Total titre III (Moyens des services)	101,84	106,52	4,60%
43-01 Action d'incitation, d'information et de formation	7,56	8,32	10,05%
44-04 ANVAR	39,25	39,78	1,35%
44-05 Centres techniques et industriels	62,88	62,88	0,00%
44-80 Subventions organismes « environnement des entreprises »	23,89	25,63	7,28%
44-93 Normes qualité	43,24	43,26	0,05%
45-10 Subventions domaine de l'énergie	838,31	830,98	-0,87%
<i>dont Charbonnages de France</i>	456,28	446,98	-2,04%
<i>dont subvention au CEA</i>	359,47	366,85	2,05%
46-93 Prestations à certains retraités (mines)	61,54	58,23	-5,38%
Total titre IV (Interventions publiques)	1076,67	1069,08	-0,71%
Total pour les dépenses ordinaires (TIII + TIV)	1178,51	1175,60	-0,25 %

<i>(en millions d'euros)</i>			LFI 2001	PLF 2002	Variation en %
54-93 Etudes	AP		5,25	5,10	-0,03
	CP		4,93	4,78	-0,03
57-91 Travaux de sécurité dans les mines	AP		11,35	8,33	-0,27
	CP		7,62	14,48	0,90
Total titre V (Investissements exécutés par l'Etat)		AP	16,60	13,43	-0,19
		CP	12,55	19,26	0,53
62-92 Actions dans les domaines de l'énergie	AP		130,49	120,66	-0,08
	CP		123,25	95,97	-0,22
63-04 Agence nationale des fréquences	AP		5,64	5,79	0,03
	CP		8,23	5,18	-0,37
64-92 Actions en faveur des PMI	AP		116,01	116,01	0,00
	CP		113,58	105,22	-0,07
64-93 Equipement naval - Interventions	AP		0,00	0,00	
	CP		137,66	103,67	-0,25
64-94 Normes - qualité	AP		14,18	16,47	0,16
	CP		13,72	13,64	-0,01
64-96 Reconversion et restructurations	AP		41,92	43,46	3,67%
	CP		21,80	18,29	-16,10%
66-01 Recherche industrielle	AP		279,90	282,03	0,76%
	CP		236,30	213,43	-9,68%
66-02 ANVAR	AP		121,96	121,96	0,00%
	CP		102,67	102,67	0,00%
66-70 Ecoles nationales supérieures des mines	AP		9,60	10,52	9,58%
	CP		9,60	9,61	0,10%
Total titre VI (Subventions d'investissement accordées par l'Etat)		AP	719,7	716,9	-0,39%
		CP	766,81	667,7	-12,90%
Total pour les dépenses en capital		AP	736,3	730,3	-0,81%
		CP	779,36	686,9	-11,86%
TOTAL DO + CP			1957,87	1862,54	-4,87%

DO = dotations ordinaires
 CP = crédits de paiement
 AP = autorisations de programme
 LFI = loi de finances initiale
 PLF = projet de loi de finances

Comme chaque année, **des modifications de périmètre budgétaire et de nomenclature** rendent ces chiffres très difficilement comparables avec ceux de la loi de finances initiale pour 2001.

Les dotations du budget 2002 comportent les modifications suivantes par rapport au périmètre budgétaire 2001 :

– **deux transferts internes** au budget du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie : la subvention de fonctionnement à l'Agence pour la création d'entreprise (APCE) est intégrée au sein des crédits du secrétariat d'Etat aux PME, au commerce et à l'artisanat (3,28 millions d'euros). Les

crédits d'études de la DARPMI¹ et des DRIRE² sont par ailleurs intégrés au nouvel agrégat « *Services de l'action régionale pour la sécurité et la compétitivité industrielles* » ;

– la répartition de la subvention au CEA entre les budgets de la recherche et de l'économie est à nouveau modifiée.

B. LES PRIORITÉS BUDGÉTAIRES AFFICHÉES PAR LE GOUVERNEMENT

1. Formation, recherche, « modernisation » des entreprises

a) La formation : répondre aux besoins des entreprises

Le budget du ministère de l'industrie traduit l'accompagnement de la mise en œuvre récente de **plans de développement du Groupe des écoles de télécommunications** (+50 % de diplômés et d'activités de recherche d'ici 2005) **et de l'École supérieure d'électricité** (+22 % de diplômés d'ici 2005). Ainsi, dans le cadre du plan dit « 440 », SUPELEC voit sa subvention progresser de 12,5 % (+0,76 millions d'euros).

De plus, votre commission se félicite que les démarches d'ouverture de la formation initiale des ingénieurs sur l'entreprise soient désormais engagées dans l'ensemble des écoles des mines. Les recommandations du rapport élaboré sous la présidence de M. Francis MER sur l'offre de formation et l'activité de recherche des écoles devraient en outre déboucher sur un nouveau plan d'ici la fin de l'année. Ces écoles bénéficient d'une progression de près de 3,5 % de leurs moyens de fonctionnement, d'une capacité d'investissement accrue de près de 10 % (10,52 millions d'euros en autorisations de programme) et d'une requalification de la structure de leurs emplois, permettant d'adapter ces derniers à l'évolution de leurs besoins.

b) L'aide aux projets coopératifs de recherche industrielle

Le ministère de l'industrie intervient, aux côtés d'autres ministères, dans le financement de **14 réseaux de recherche et d'innovation technologique** (RRIT) mis en place afin d'associer les acteurs de l'innovation et de la recherche publics et privés autour de projets fédérateurs : technologies

¹ Direction de l'action régionale et de la petite et moyenne industrie.

² Directions régionales de l'industrie, de la recherche et de l'environnement.

de l'information et de la communication (Internet de la nouvelle génération - haut débit - logiciels, multimédia et composants), sciences du vivant (génomique humaine, biotechnologies), technologies de l'environnement, technologies-clés.

Ce soutien privilégie une **coopération accrue entre la recherche publique et l'industrie**, l'association aux programmes de PMI et d'entreprises médianes (87 % des programmes aidés en 2000 associent au moins une PMI) et les coopérations européennes. Dans ce contexte, la dotation des autorisations de programmes inscrites sur le chapitre 66-01 est de 282 millions d'euros. Notons toutefois qu'en crédits de paiement, l'enveloppe demandée est de seulement 213,4 millions d'euros, en raison de crédits importants disponibles en fin de gestion 2001, **constat qui remet en cause la capacité du Gouvernement à bien consommer des crédits pourtant affichés comme « prioritaires »**.

Le Gouvernement indique, pour ces crédits, qu'à l'instar de ce que pratique l'ANVAR, les PMI partenaires de projets de recherche industrielle, pourront bénéficier **d'avances, dès notification de l'aide accordée**, à hauteur de 30 % du montant du projet, permettant ainsi d'accélérer la mise en œuvre des programmes et la capacité des entreprises à intégrer l'innovation, facteur clé de leur compétitivité. On ne peut que souscrire à une telle amélioration du mode de gestion de ces aides, plus souple et mieux adapté aux petites entreprises.

c) La « modernisation » des PMI : l'ANVAR et le fonds de développement des PMI

Les crédits regroupés sous le vocable *« Interventions en faveur du développement et de l'innovation dans les PMI/PME »* s'élèvent à 238 millions d'euros d'autorisations de programmes (dont 122 pour l'ANVAR, 108,4 pour les actions menées dans le cadre des contrats de plan et 7,6 pour les actions de diffusion de l'Internet et de diversification de ses usages dans les PMI). Relevons que l'ANVAR s'est fixé les objectifs prioritaires suivants : extension de l'aide à l'innovation dans les services (TIC), aide à la création et au développement des entreprises, transfert de technologie et aide à la mobilisation d'autres financements publics et privés.

Votre commission relève que, bien qu'étant présentée par le Gouvernement comme *« dotée d'une capacité d'engagement accrue sur l'ensemble de la durée de son contrat pluriannuel 2000-2003 avec l'Etat »*, **l'ANVAR voit en réalité sa dotation budgétaire stagner en 2002**, le « gonflement » de son enveloppe totale (près de 235 millions d'euros en 2002, en intégrant les remboursements d'avances et la mobilisation des reports) provenant des autres sources de financement.

2. Les crédits défensifs : « l'accompagnement des mutations industrielles »

La capacité d'intervention du ministère de l'industrie pour les actions de ré industrialisation, sur le chapitre 64-96, est portée à 43,5 milliards d'euros, au profit des actions de restructuration industrielle et du Fonds d'industrialisation des bassins miniers (FIBM). Notons que, depuis l'an dernier, une nouvelle possibilité d'intervention complète, au travers de la mise en place de nouveaux modes de reconversion, confiés à des prestataires spécialisés, les traditionnels outils de ré industrialisation dont dispose l'Etat.

Comme cela a été précisé dans l'introduction du présent rapport, votre commission considère que, dans le contexte actuel d'hémorragie des emplois industriels sur certaines parties du territoire, les actions de ré industrialisation sont particulièrement importantes.

Le projet de loi de finances propose une progression des subventions aux différents organismes publics intervenant dans le domaine minier, permettant ainsi d'assurer une meilleure couverture du territoire national (bassins du Midi et Normandie). Le projet de loi de finances accroît les crédits de paiement affectés aux travaux de mise en sécurité des sites miniers (14,48 milliards d'euros, soit +6,9 milliards d'euros) et met en place une dotation nouvelle destinée à l'indemnisation des dommages résultant d'un sinistre minier, en cas de disparition et de défaillance de l'exploitant ou d'exonération de sa responsabilité (3,05 milliards d'euros sur le chapitre 46-93).

Au-delà de la seule évolution des enveloppes budgétaires, analysée plus en détail par notre collègue Jean CLOUET, rapporteur spécial de la Commission des finances, ce sont surtout les actions du ministère de l'industrie pour améliorer la compétitivité de nos entreprises qui intéressent votre commission.

II. LA DIFFUSION DE L'INNOVATION DANS LES PETITES ET MOYENNES INDUSTRIES

Les aides du ministère de l'industrie font l'objet d'une gestion partagée, selon un principe de spécialité, entre l'échelon régional (DRIRE) et l'échelon central. Le niveau régional assure le soutien des PMI, essentiellement au travers des actions figurant dans les contrats de plan Etat-Régions. Les services centraux gèrent plutôt les aides accordées aux projets de coopération (recherche industrielle, essentiellement).

A. LES ACTIONS DÉCONCENTRÉES

La majeure partie des actions sont désormais contractualisées avec les collectivités locales dans les contrats de plan Etat-Régions. **La participation des régions permet d'obtenir un quasi doublement des crédits accordés par l'Etat au titre du développement industriel**, voire un quadruplement théorique (compte tenu des règles européennes de quotité de financement nationaux) de ceux-ci dans le cas d'opérations cofinancées par le Fonds européen de développement régional (FEDER).

Ces aides, financées sur le chapitre 64-92, article 10, du budget du ministère de l'industrie, sont centrées sur quelques thèmes prioritaires : le renforcement de l'investissement immatériel, la diffusion des technologies et le renforcement technologique de l'appareil de production.

1. Le soutien à l'investissement immatériel

a) Les fonds régionaux d'aide au conseil (FRAC)

Les FRAC ont pour objet d'inciter les PMI à **recourir à des conseils extérieurs** et de susciter l'émergence d'une offre régionale de conseil, par la prise en charge d'une partie des coûts des diagnostics et audits réalisés à la demande des entreprises par des cabinets de conseil du secteur concurrentiel.

Le tableau ci-dessous résume l'évolution des crédits correspondants jusqu'en 2000 et fait apparaître la participation des différents partenaires :

FONDS RÉGIONAUX D'AIDE AU CONSEIL

(en millions d'euros)

	1997	1998	1999	2000
Etat	7,25	5,42	5,40	6,11
Région	6,42	5,21	4,52	3,27
Europe	1,92	3,07	2,21	0,31
Autres	0,33	0,50	0,62	0,004
Total	15,92	14,2	12,75	9,69
Nombre de dossiers	2 355	2 090	1 837	1 357

Au premier semestre 2001, 599 aides ont été accordées, pour un montant de 4,335 millions d'euros (tous financements confondus), dont 2,536 millions d'euros pour la part de l'Etat.

b) Le conseil technique dispensé par un laboratoire (FRATT)¹

Dans le même esprit que celui des FRAC, il s'agit, avec la procédure « FRATT », de développer chez les PMI, le réflexe du **recours au conseil technique dispensé par un laboratoire** (essais, analyses, études, mise au point de prototypes, petites recherches, ...) et d'inciter les laboratoires à valoriser leur potentiel de recherche développement sur des projets industriels locaux.

CONSEIL TECHNIQUE PAR UN LABORATOIRE

(en millions d'euros)

	1997	1998	1999	2000
Etat	0,52	0,41	0,59	0,37
Région	0,24	0,27	0,42	0,16
Europe	0,12	0,13	0,07	0
Total	0,88	0,81	1,08	0,53
Nombre de dossiers	82	86	105	70

Au premier semestre 2001, 17 dossiers d'aide ont été agréés, pour un montant de 0,210 million d'euros (tous financements confondus) dont 0,147 million d'euros pour la part de l'Etat.

c) L'embauche d'un cadre pour la création d'une nouvelle fonction (ARC)

Cette procédure « ARC » vise à inciter les PMI à renforcer, à l'occasion d'une étape importante de leur développement, leur potentiel de matière grise par l'embauche de personnels hautement spécialisés sur la base d'un contrat à durée indéterminée.

Le recrutement doit être motivé par la création d'une nouvelle fonction dans l'entreprise. Sont donc exclus du bénéfice de l'aide les

¹ Fonds régional d'aide au transfert technologique.

recrutements de simple remplacement ou ceux liés au renforcement d'une fonction largement pourvue dans l'entreprise.

PROCÉDURE « ARC »

(en millions d'euros)

	1997	1998	1999	2000
Etat	11,75	10,56	15,37	16,56
Région	6,10	5,84	6,55	6,98
Europe	5,09	7,78	7,03	0,97
Total	22,94	24,18	28,95	24,51
Nombre de dossiers	1 140	1 146	1 313	1 110

Au premier semestre 2001, 603 dossiers ont été attribués, pour un montant de 13,826 millions d'euros (tous financements confondus), dont 8,159 millions d'euros pour la part Etat.

2. Le soutien à l'investissement matériel: le Fonds de développement des PMI (FDPMI)

Le Fonds de développement des PMI (FDPMI), dont les financements sont prioritairement destinés aux zones défavorisées, a pour vocation d'encourager le développement des PMI en favorisant **l'élévation de leur niveau technologique** et de leur compétitivité. Les investissements soutenus doivent s'inscrire dans un projet global de développement et représenter un effort significatif de la part de l'entreprise.

Le FDPMI a soutenu 1.844 projets en 2000, pour un montant de 95,47 millions d'euros. La plupart des projets sont des projets de modernisation de l'entreprise (70 %). Les investissements de capacités (extension d'activité) viennent ensuite, représentant 20 % des projets. Enfin, les créations d'activités nouvelles concernent 8 % des projets en 2000.

Les chiffres confirment que **l'aide à l'investissement matériel bénéficie très largement aux plus petites entreprises**: 53,2 % des entreprises aidées comptent moins de 20 emplois et 87,8 % moins de 50 emplois.

Des études d'évaluation du ministère de l'industrie montrent que 1 million d'euros de subvention au titre du FDPMI conduit à créer de 60 à

90 emplois stables. On peut ainsi estimer de 6.000 à 9.000 le nombre d'emplois qui seront créés suite aux interventions réalisées en 2000 au titre du FDPMI (95,47 millions d'euros).

Les crédits demandés pour 2002 au titre du FDPMI sont de 76,38 millions d'euros, soit la même enveloppe que celle demandée en 2001.

B. LA PROCÉDURE « ATOUT »

1. L'objectif : diffuser les techniques

La procédure ATOUT de diffusion des techniques, créée il y a plus de dix ans, vise à accélérer la diffusion dans le tissu des PMI de techniques fondamentales pour la compétitivité des entreprises. Au début, quatre techniques ont été visées : les composants électroniques (programme « PUCE »), les matériaux (programme « PUMA »), les nouvelles technologies de production (programme « DROP ») et l'intégration informatique (programme « LOGIC »). D'autres techniques fondamentales pour la compétitivité des entreprises peuvent à présent être prises en compte, dans le cadre de la nouvelle circulaire du 28 février 2000 relative au programme ATOUT, en particulier les technologies liées à **l'informatique et à la communication de l'entreprise.**

Cette procédure est partie du constat, effectué il y a dix ans, que certaines technologies étaient encore peu utilisées en France par les PMI, alors qu'elles sont maîtrisées par les grandes entreprises et les entreprises étrangères.

Or, le niveau technologique d'un pays n'est pas seulement celui de ses réussites les plus spectaculaires, mais également celui de l'ensemble de ses entreprises, et notamment les PMI. Au delà de ces entreprises de pointe innovantes telles que celles aidées par l'ANVAR, il existe un vaste ensemble de PMI, de niveau technologique modeste, dont la modernisation est urgente.

Avec ATOUT, il s'agit d'encourager les PMI à faire un saut technologique, même si intrinsèquement le projet ne présente pas un caractère de novation exceptionnel. Le critère déterminant est l'ampleur des progrès pour l'entreprise.

2. Une aide versée sous forme d'avance remboursable

Les aides apportées par cette procédure correspondent :

– soit à la phase de faisabilité, qui inclut les opérations permettant à une entreprise de décider de l'opportunité technico-économique d'un projet ;

– soit à la phase de réalisation, qui inclut par exemple des opérations de recherche et développement préalables à l'investissement de production ou encore la formation spécifique à l'exécution du projet.

Ces deux phases sont soutenues à hauteur de 50 % des dépenses éligibles de l'entreprise.

Pour un même projet, depuis l'année 2000, le montant des aides accordées pour la phase de faisabilité et pour la phase de réalisation est plafonné à 200.000 euros. **Cette aide est versée sous la forme d'une avance remboursable.** Toutefois, pour la phase de faisabilité, l'aide peut être accordée en tout ou partie sous forme de subvention, limitée à 40.000 euros.

Pour pouvoir bénéficier de cette aide, l'entreprise doit avoir moins de 2.000 personnes et ne pas être la filiale d'un grand groupe. Elle doit aussi être en situation financière saine.

NOMBRE ET MONTANT DES PROJETS RETENUS EN 2000 (TOUS FINANCEMENTS CONFONDUS)

	Nombre de dossiers	Montant (en millions d'euros)
PUCE	100	4,56
PUMA	90	3,72
LOGIC	293	10,60
DROP	111	4,54
Nouveau programme	122	5,31
TOTAL	716	28,73

Les crédits engagés pour « ATOUT » proviennent pour la majorité de l'Etat. D'autres financements sont toutefois mobilisés, provenant soit des régions, soit de crédits européens.

PROCÉDURE « ATOUT »

(en millions d'euros)

	1997	1998	1999	2000
Etat (Chapitre 64-92-20)	23,77	30,19	32,52	24,77
Régions	2,72	3,41	2,32	3,14
Europe	2,73	4,51	5,68	0,82
Total	29,22	38,11	40,52	28,73
Nombre de dossiers	742	944	1 007	716

Pour 2002, les crédits demandés au titre de la procédure ATOUT s'élèvent à 32,01 millions d'euros en autorisations de programmes, comme en 2001. Ils correspondent aux engagements inscrits dans les contrats de plan Etat-régions.

CHAPITRE II

TABLEAU DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

I. UNE PLACE TOUJOURS MAJEURE DANS L'ÉCONOMIE

A. L'INDUSTRIE, UN MOTEUR DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

1. Une part importante du PIB

Avec la crise des années 1970 et le déclin des industries traditionnelles au profit des services, l'industrie française, en particulier manufacturière, semblait vouée à une lente décrue de son poids dans l'économie. Mais, depuis le milieu des années 1990, **la part de la valeur ajoutée de l'ensemble de l'industrie dans le produit intérieur brut** a de nouveau augmenté. Elle s'est stabilisée à 15 % depuis trois ans pour l'industrie, hors énergie et industries agroalimentaires (IAA), ce qui constitue **le record des vingt dernières années.**

A un rythme de 4 % par an ces quatre dernières années, la **production industrielle** a cru plus rapidement que celle des autres secteurs de l'économie. La diminution apparente de son poids dans l'économie n'est que le reflet du transfert de la richesse créée par l'industrie vers les autres secteurs (via la baisse relative des prix industriels).

En terme **d'emplois directs**, le poids de l'industrie dans le total des emplois est à peu près stable depuis 1997. Si l'on ajoute aux emplois industriels les 250.000 intérimaires de l'industrie (statistiquement affectés dans les services), ce poids est en augmentation d'environ 50.000 emplois en quatre ans. L'emploi manufacturier augmente donc, et sa part relative dans l'emploi total diminue moins rapidement ces dernières années. De plus, la croissance de l'emploi industriel l'an dernier (+68.000 courant 2000), a été la plus élevée depuis 25 ans.

Le tableau ci-après rappelle les poids relatifs des différents secteurs dans l'emploi total :

EMPLOI INTÉRIEUR PAR BRANCHE (EN ÉQUIVALENT TEMPS COMPLET)

	1997	1998	1999	2000		1997	1998	1999	2000
	Milliers d'emplois					Part dans l'emploi total (en %)			
Agriculture	1 131	1 111	1 092	1 066		5,2	5,1	4,9	4,7
Ind. agroalimentaires	550	557	561	564		2,5	2,5	2,5	2,5
Ind. manufacturière	3 103	3 103	3 091	3 115		14,3	14,2	13,9	13,7
Energie	232	213	209	209		1,1	1,0	0,9	0,9
Construction	1 439	1 436	1 453	1 497		6,6	6,6	6,5	6,6
Services marchands	9 043	9 288	9 597	9 966		41,8	42,5	43,2	43,9
Services administrés	6 154	6 163	6 222	6 295		28,4	28,2	28,0	27,7
Total emploi salarié	21 656	21 873	22 223	22 712		100%	100%	100%	100%

Source: Insee - Comptes nationaux 2000

*L'intérim industriel est comptabilisé dans les services marchands et non dans l'industrie

Avec le ralentissement économique en cours, le poids de l'industrie dans l'économie nationale devrait s'infléchir à nouveau. Compte tenu du ralentissement des carnets de commande et des perspectives de production dans l'industrie depuis le début de l'année, **un retournement de l'emploi industriel est attendu par l'Insee sur le second semestre 2001** : après avoir crû de 0,5 % au premier semestre, il devrait baisser de 0,4 % au second. Les prévisions en termes d'activité font état d'**une baisse attendue**, toutefois moins rapide que celle observée dans la première moitié des années 1990.

Le poids de l'industrie est, aujourd'hui, particulièrement important en termes de valeur ajoutée, comme le montre le tableau suivant :

**VALEUR AJOUTÉE PAR BRANCHE :
LA PART DE L'INDUSTRIE MANUFACTURIÈRE**

	1997	1998	1999	2000	2000		1997	1998	1999	2000	2000
	Valeur ajoutée (en millions d'euros 95)				En millions d'euros 2000		part dans le PIB (euros 1995 en %)				En millions d'euros 2000
Agriculture	38	39	40	40	37		3,4	3,3	3,3	3,2	2,8
Ind. agroalimentaires	29	30	29	29	33		2,6	2,5	2,4	2,4	2,6
Ind. manufacturière	180	189	194	201	191		16,0	16,3	16,2	16,4	14,9
Energie	30	33	34	35	44		2,7	2,8	2,8	2,8	3,4
Construction	49	49	50	52	58		4,4	4,2	4,2	4,2	4,5
Services marchands	568	588	611	630	288		50,5	50,7	51,2	51,4	51,6
Services administrés	230	233	236	241	259		20,5	20,1	19,8	19,6	20,1
Total France (PIB)	1 124	1 160	1 193	1 227	1 288		100%	100%	100%	100%	100%

Source: Insee - Comptes nationaux 2000

(*) PIB hors impôts sur les produits et hors correction bancaire (cf. branche unité fictive)

Décomposées par branche, les évolutions de la valeur ajoutée et de l'emploi au sein de l'industrie manufacturière reflètent **la percée de l'automobile**, la place des autres branches d'activités industrielles dans l'ensemble de l'industrie étant relativement stable :

VALEUR AJOUTÉE PAR BRANCHES MANUFACTURIÈRES

	1997	1998	1999	2000	2000	1997	1998	1999	2000	2000
	Valeur ajoutée (en millions d'euros 95)				en millions d'euros 2000	Part dans la VA manufacturière (en %)				en millions d'euros 2000
Ind. manufacturière	180	189	194	201	191	100	100	100	100	100
B. de consommation	39	39	41	41	40	21,5	20,6	21,0	20,5	20,9
Industrie automobile	17	19	20	21	19	9,5	10,1	10,4	10,7	10,0
Biens d'équipement	41	45	45	47	45	23,0	23,9	23,3	23,5	23,6
Biens intermédiaires	83	86	88	91	87	46,1	45,4	45,3	45,4	45,6

Source: Insee - Comptes nationaux 2000

2. Une année 2000 satisfaisante

L'année 2000 est, pour l'industrie française, celle de **la sortie des conséquences de la crise asiatique**. Au début de l'année, l'activité des branches manufacturières s'est inscrite dans le prolongement de la fin 1999, avec une progression légèrement atténuée. Elle a été portée par la vigueur de la demande mondiale et européenne, et a bénéficié d'un taux de change de l'euro qui a renforcé la compétitivité-prix des exportations. Durant cette première phase, les principales composantes de la demande intérieure (consommation des ménages et investissement des entreprises) sont restées bien orientées.

A partir de la fin du premier semestre, la hausse du prix des produits pétroliers a opéré une ponction sur le pouvoir d'achat des ménages, et la consommation s'est ralentie. Un mouvement analogue s'est produit dans les principaux pays européens, freinant les exportations françaises. La progression de l'activité industrielle s'est infléchie.

En fin d'année, la consommation des ménages est repartie en hausse, hors automobile, grâce aux effets conjugués du reflux des prix de l'énergie, des baisses d'impôt et de la poursuite des créations d'emplois. Parallèlement, les exportations se sont redressées et ont retrouvé leur niveau de la fin du premier semestre. La production manufacturière a renoué alors avec un rythme de croissance élevé.

En 2000, la croissance de la production industrielle hors énergie et IAA a ainsi atteint 4,6 % en volume. Cette croissance a eu des répercussions en termes de création d'emplois : en la matière, il faut remonter à avant la crise du milieu des années 1970 pour retrouver un résultat équivalent à celui de l'année 2000. Le nombre de salariés de l'industrie a augmenté, en effet, de 68.000. Les deux tiers travaillent dans les entreprises de biens intermédiaires, qui ne pèsent que 40 % de la valeur ajoutée industrielle. Par ailleurs, l'intérim a continué de croître (+ 19 %), et on peut estimer à plus de 42.000 le nombre d'emplois en équivalent temps plein supplémentaires représentés par les missions effectuées dans l'industrie manufacturière. Au total, ce sont donc environ **110.000 emplois** qui ont été créés par l'industrie en 2000.

3. La situation des entreprises industrielles

S'agissant de **la situation financière** des entreprises industrielles françaises, depuis cinq ans, leur rentabilité a nettement progressé.

Après une légère contraction des bénéfices en 1999, due aux retombées de la crise asiatique, **les résultats nets comptables** des entreprises industrielles rebondissent en 2000, avec une augmentation de plus de 50 %. Rapportés au chiffre d'affaires, ils augmentent de 2,4 % à 3,4 %. Les résultats sont élevés dans les biens d'équipement et les biens intermédiaires, avec seulement quelques contre-performances dans l'édition et les équipements électriques et électroniques. La plus forte croissance des résultats est celle de la pharmacie-parfumerie et des constructeurs automobiles, confirmant ainsi le rôle moteur joué par ces secteurs depuis plusieurs années. Si les résultats de l'exercice 2000 sont excellents, **l'année 2001 s'annonce, là encore, sous des auspices bien moins favorables.**

Depuis 1999, pour financer le développement de leurs investissements et, plus encore, leurs implantations à l'étranger, les entreprises industrielles sont **davantage emprunté**. Après plusieurs années de baisse, l'endettement a crû en moyenne de 10 % en 1999. Ce phénomène caractérise essentiellement les grandes entreprises (+ 15 % de l'endettement) via les apports de groupe mais aussi des emprunts bancaires, qui croissent de près de 30 % en 1999. En revanche, les PMI n'ont augmenté que de 4 % leur endettement total, comme leur endettement bancaire (emprunts et crédits courants).

Avec la hausse du coût du crédit depuis 1999, ce recours accru aux ressources externes contribue, en 2000, à augmenter la vulnérabilité de certaines entreprises, ce qui interrompt le mouvement d'amélioration globale de leur structure financière entamé ces dernières années.

Une étude récente du ministère de l'industrie¹ indique que le poids des créances commerciales diminue régulièrement depuis dix ans, résultat d'une **réduction des délais de paiement dans l'industrie**. Celle-ci profiterait davantage aux grandes entreprises qu'aux PMI, l'industrie française restant toutefois **globalement handicapée** par rapport aux industries allemande et américaine, où les règlements commerciaux sont plus rapides.

Pour 2000, d'après les données partielles des PMI adhérant à la Centrale des bilans de la Banque de France, on observerait une **amélioration des résultats et des capacités de financement**, le financement des investissements sur ressources propres augmentant. Si l'endettement semble s'accroître, la solvabilité s'améliorerait, grâce à un recours plus important au financement de long terme et à une participation accrue des groupes et associés, prolongeant ainsi les tendances déjà constatées en 1999.

Depuis trois ans, **l'investissement du secteur manufacturier** progresse rapidement, à un rythme annuel moyen de 11 %, comblant ainsi le retard pris entre 1991 et 1994. Ainsi en 2000, l'investissement matériel serait comparable à celui observé à la fin des années 1980, où un niveau record avait été atteint. Le dynamisme de la demande de ces trois dernières années a induit une forte progression des **tensions sur les capacités de production**. Aussi, bénéficiant encore de bonnes perspectives de débouchés et de conditions de financement favorables, **l'investissement matériel** s'est accru de 15 % en 2000, après des hausses proches de 6 % en 1998 et 1999.

Mises à part l'industrie textile (-17 %) et l'industrie de l'habillement (+1 %), **tous les secteurs** participent à la croissance forte de l'investissement de ces trois dernières années. Mais ce sont les secteurs de l'automobile (+49 %) et des composants électriques et électroniques (+121 %), secteurs dont les investissements sont très cycliques, qui enregistrent les meilleurs scores. Viennent ensuite les secteurs des équipements électriques et électroniques (+37 %) et de la chimie (35 %). L'effort d'investissement est plus soutenu dans les grandes entreprises (+42 %), qui ont un poids économique important dans l'automobile ou dans les composants électroniques, que dans les petites entreprises (+25 %).

Selon l'enquête de l'Insee sur l'investissement d'avril 2001, **les industriels revoient à la baisse les projets d'investissement qu'ils faisaient en janvier 2001**. En conséquence, l'investissement ne devrait croître, au mieux, que de 6 % en 2001. Les effets sur la croissance des attentats du 11 septembre dernier ne feront sans doute qu'amplifier le mouvement.

¹ Voir « Les 4 pages du SESSI » n° 153 – Août 2001.

B. L'INTERNATIONALISATION DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE

1. Des exportations croissantes, mais un solde industriel détérioré

La production industrielle française est **de plus en plus tournée vers l'exportation**. En 2000 et début 2001, l'exceptionnel dynamisme de la demande mondiale a bénéficié aux exportations. **Alors qu'elles ne représentaient qu'un tiers de la production industrielle en 1995, elles en représentent 38 % en 1999 et 42 % en 2000**. Les deux tiers de ces exportations sont destinées à l'Union Européenne. Les composants électriques et électroniques (71 %), la construction navale aéronautique et ferroviaire (69 %), et les équipements électriques et électroniques (62 %) sont les secteurs les plus exportateurs. Viennent ensuite la chimie (52 %), l'habillement-cuir (50 %), la pharmacie (49 %) et la construction automobile (47 %). La production agroalimentaire (18 %), l'édition (7 %) et les produits minéraux (22 %) sont au contraire essentiellement destinés au marché national. Le tableau ci-dessous résume l'ensemble de ces données :

**PART DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE EXPORTÉE
DANS LE MONDE ET AU SEIN DE L'UNION EUROPÉENNE**

		1990	1995	1998	1999	2000
Produits manufacturés (y c. IAA)	monde	28%	33%	38%	38%	42%
	UE			(24%)	(25%)	(26%)
Viande et lait	monde	13%	17%	17%	17%	18%
	UE			(12%)	(12%)	(12%)
Autres industries alimentaires	monde	13%	16%	18%	17%	17%
	UE			(12%)	(12%)	(12%)
Habillement et cuir	monde	26%	34%	42%	45%	50%
	UE			(23%)	(24%)	(26%)
Edition, imprimerie, reproduction	monde	6%	7%	7%	7%	7%
	UE			(4%)	(4%)	(4%)
Pharmacie, parfumerie, entretien	monde	25%	34%	43%	45%	49%
	UE			(24%)	(26%)	(27%)
Équipement du foyer	monde	33%	38%	46%	45%	51%
	UE			(29%)	(28%)	(30%)
Construction et équipements automobiles	monde	38%	40%	45%	45%	47%
	UE			(36%)	(37%)	(37%)
Construction aéronautique, navale, ferroviaire	monde	47%	61%	60%	60%	69%
	UE			(15%)	(20%)	(21%)
Équipements mécaniques	monde	33%	37%	44%	43%	44%
	UE			(24%)	(24%)	(25%)
Équipements électriques et électroniques	monde	32%	40%	52%	52%	62%
	UE			(32%)	(32%)	(38%)
Produits minéraux	monde	18%	20%	22%	22%	22%
	UE			(14%)	(14%)	(14%)
Industrie textile	monde	31%	36%	43%	43%	47%
	UE			(28%)	(27%)	(29%)
Bois et papier	monde	18%	22%	25%	26%	27%
	UE			(19%)	(20%)	(21%)
Chimie, caoutchouc, plastiques	monde	39%	45%	49%	50%	52%
	UE			(35%)	(35%)	(37%)
Métallurgie et transformation des métaux	monde	26%	28%	28%	28%	31%
	UE			(20%)	(21%)	(22%)
Composants électriques et électroniques	monde	36%	51%	63%	63%	71%
	UE			(35%)	(33%)	(36%)

Source : Insee (comptes nationaux) et Douanes pour la part exportée

En termes **de parts de marché mondiales**, l'industrie française a maintenu, en 2000, sa position en volume, mais, en valeur, cette part diminue en raison de la baisse de l'euro et de la hausse des prix des produits pétroliers et des matières premières.

Depuis 1990, on constate toutefois un effritement de la part de marché mondiale de l'industrie française, assez comparable à ceux du Royaume-Uni ou de l'Italie, mais inférieur au recul des parts de marché de l'industrie allemande. Au cours de la décennie, des gains significatifs ont toutefois été réalisés dans l'électronique grand public, les matériels de télécommunications ou l'aéronautique (ceci malgré de fortes fluctuations).

**PARTS DE MARCHÉ MONDIALES EN PRODUITS MANUFACTURIERS
(% EN VALEUR)**

	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
France	8,1	7,7	7,5	7,4	7,7	7,4	6,9
Allemagne	18,0	16,0	15,0	15,0	15,0	15,0	14,0
Royaume-Uni	7,2	6,7	7,1	7,4	7,2	6,9	6,4
Italie	7,3	6,9	7,3	6,7	6,6	6,1	5,8
Japon	13,7	14,4	13,0	12,9	11,5	12,2	13,0
Etats-Unis	14,6	14,9	15,5	17,2	17,0	17,2	18,3

Source : Direction de la prévision
(parts de marché : exportations du pays/somme des exportations des 24 pays de l'OCDE)

L'excédent commercial français en biens manufacturés est en net recul en 2000. L'excédent commercial de l'industrie civile manufacturière (y compris les IAA) s'élève en 2000 à 10,9 milliards d'euros, au lieu de 15,4 milliards d'euros en 1999. Cette forte contraction de l'excédent industriel relève avant tout de **l'exceptionnelle croissance des importations**, en volume et en prix, et ne reflète pas automatiquement un effritement de la compétitivité, comme en témoignent la forte progression des exportations et le montant important des grands contrats.

Le solde commercial de la branche des biens d'équipement atteint un niveau record (7,4 milliards d'euros), en progression notable grâce aux bonnes performances de l'industrie aéronautique (164 Airbus vendus) et de la téléphonie mobile (solde de 3 milliards d'euros en 2000 après 1 milliard d'euros en 1999). **L'industrie automobile** réalise, avec 9 milliards d'euros, **le plus fort excédent commercial de l'industrie**.

En revanche, la place grandissante des **technologies de l'information** dans l'économie française contribue à **l'aggravation du déficit extérieur** industriel, pour un montant de 1 milliard d'euros en 2000.

La consommation des ménages est restée élevée et s'est traduite par une hausse soutenue des importations (17 %), ce qui alourdit de 2 milliards d'euros le déficit de la branche des biens de consommation, et ceci malgré la bonne tenue des exportations.

L'utilisation plus intensive des capacités de production en France au cours de l'année 2000 a induit une demande accrue des biens intermédiaires, elle-même amplifiée par la hausse des prix des produits à fort contenu énergétique et de certaines matières premières. Ceci génère le plus fort déficit extérieur en biens intermédiaires depuis 1992 (-5,9 milliards d'euros au lieu de -0,6 milliards d'euros en 1999).

Globalement, **la chute de l'excédent commercial** (y compris énergétique) se concentre essentiellement sur **trois grandes zones géographiques** : l'Europe (-10 milliards d'euros), l'Asie (-4 milliards d'euros), le Proche et le Moyen-Orient (-3 milliards d'euros). Inversement, les soldes s'amélioreront avec l'Amérique (+1,3 milliards d'euros) et l'Afrique (+0,5 milliards d'euros). L'explosion de la facture énergétique accentue le déséquilibre des échanges avec les pays producteurs de pétrole, alors que l'augmentation des achats de biens de consommation et de biens intermédiaires explique l'accroissement des déficits avec la Chine et l'Allemagne.

2. Des investissements directs à l'étranger qui concernent surtout les grands groupes

S'agissant des **investissements directs à l'étranger des industries françaises**, comme cela sera détaillé dans le chapitre III du présent rapport, leur flux s'accélère considérablement ces dernières années.

Aussi, après des années d'investissement à l'étranger, une partie importante de l'« industrie française » est désormais localisée à l'étranger. **La production des groupes industriels français hors de l'Hexagone, dépasse désormais de beaucoup leurs propres exportations**. Il y a aujourd'hui, sur les marchés étrangers, autant sinon plus de produits fabriqués par des entreprises françaises à l'étranger que de produits français exportés. On estime que la production industrielle française à l'étranger représente **environ un quart de la production totale effectuée à l'intérieur et hors du territoire national**.

Certes, cette internationalisation concerne avant tout les grands groupes. Les investissements (comme d'ailleurs les exportations) directs à l'étranger reposent sur un nombre restreint de grands intervenants. Comme le souligne un rapport du secrétariat d'État à l'industrie sur l'industrie française et

la mondialisation, la part des emplois à l'étranger est d'autant plus forte que la taille des firmes considérées est élevée. Si l'on considère seulement les dix groupes français les plus implantés à l'étranger, leur emploi à l'étranger représente 56 % de leur emploi total. **Ces 10 groupes contrôlent plus du tiers des emplois totaux des entreprises françaises à l'étranger.** Le critère de la **production à l'étranger** permet de parvenir aux mêmes conclusions que celui de l'emploi à l'étranger. Le degré d'engagement dans la production à l'étranger est fonction de la taille du groupe. Plus le groupe est important, plus il est tourné vers l'extérieur.

Votre commission s'inquiète de la lenteur du processus d'internationalisation des PMI révélée par cette étude.

Les investissements français à l'étranger sont, en outre, concentrés sur **un nombre limité de secteurs**, parmi lesquels l'énergie et les produits chimiques. Les quatre premiers secteurs (où figurent aussi le crédit et les assurances) sont à l'origine de près de 40 % des investissements français à l'étranger. L'analyse des investissements français à l'étranger en 1999 montre qu'ils se sont majoritairement orientés vers l'industrie manufacturière (53 % des flux sortants). L'essentiel des investissements est réalisé par l'industrie chimique (29 %), l'activité du raffinage et autres services de traitement (15 %) et l'industrie automobile (5 %). On trouve ensuite le secteur de l'électricité et du gaz (17 %).

II. PANORAMA DE L'ACTUALITÉ DES SECTEURS INDUSTRIELS FRANÇAIS

A. L'INDUSTRIE TEXTILE AVANT LE « GRAND SAUT »

1. Une érosion qui se poursuit dans les échanges mondiaux

L'industrie textile, fortement employeuse de main d'œuvre, et implantée sur l'ensemble du territoire, est à la fois **vitale en termes d'emplois et particulièrement fragilisée par la concurrence de pays bénéficiant d'un coût moindre du travail.** Depuis 30 ans, elle a connu une mutation très profonde et a dû s'adapter à l'émergence dans la concurrence internationale de pays à faibles coûts salariaux.

Ainsi, l'évolution du commerce mondial ces dernières années se caractérise, dans ce secteur, par la poursuite de la montée de l'Asie, et en particulier de la Chine. **L'Europe est le premier marché d'importation mondial**, avec plus de 40% des importations mondiales de vêtements, et le

second exportateur mondial après la Chine, si l'on ne tient pas compte de l'ensemble des échanges entre les différents Etats-membres de l'Union Européenne. Ses principaux fournisseurs pour les vêtements sont la Chine, la Turquie, les pays d'Europe centrale et orientale et le Maghreb. Viennent ensuite le Bangladesh et l'Inde. Pour le textile, la Turquie est le premier fournisseur, juste devant la Chine et l'Inde, des pays industrialisés comme les USA et la Suisse, et d'autres pays asiatiques : Inde, Pakistan, Corée du Sud.

Les **exportations européennes** sont destinées, pour les vêtements, aux pays développés. A l'inverse pour le textile, les exportations sont essentiellement destinées aux pays de délocalisation proches, en vue de la confection : Pologne, Tunisie, Maroc, Roumanie, République Tchèque et Hongrie.

Le **déficit européen** vis à vis de la Chine (particulièrement sur l'habillement) s'est considérablement accru ces deux dernières années. La bonne performance de la Turquie est vraisemblablement due à l'existence d'une zone de libre-échange avec l'Union Européenne, l'absence de limitation sur les importations du Bangladesh contribuant aussi à ses performances sur l'habillement.

Pour sa part **la France** (chiffres 2000) exporte dans ce secteur pour 12,5 milliards d'euros, dont 60 % à destination de l'Union Européenne. Elle occupe le **7ème rang mondial** en tant que pays exportateur. Ses importations sont de 18,6 milliards d'euros, dont près de 60 % proviennent de l'extérieur de la Communauté. Le déficit commercial est de 6 milliards d'euros, quasiment intégralement provoqué par les échanges avec les pays extra-communautaires.

On peut estimer que ces derniers mois, le phénomène de **délocalisation de l'industrie de la confection européenne**, dénoncé par le Sénat depuis de nombreuses années, s'est malheureusement poursuivi, par le recours à une production située au Maghreb, en Europe de l'Est, en Turquie, dans les Pays Baltes, la libéralisation totale des échanges avec cette zone en ayant accéléré le développement. **Un grand nombre d'entreprises de la filière ont disparu du territoire français depuis 1998.** Ces délocalisations ont d'abord affecté la confection, où la main d'œuvre constitue une part importante du coût de revient. Elles touchent maintenant les métiers à plus haute technicité.

Par ailleurs, la compétitivité de l'Asie sur les marchés européens s'est renforcée ; en particulier celle de la Chine.

2. Les évolutions inquiétantes du cadre international

Les accords « multifibres », entrés en vigueur en 1974, limitaient les volumes d'exportation de textile des pays en développement vers les pays industrialisés. Mais les accords de Marrakech ayant prévu une **libéralisation totale des échanges textiles au 1er janvier 2005**, 4 phases successives de retour des produits textiles aux règles générales du commerce international ont été programmées. Les pays exportateurs s'engagent pour leur part à améliorer l'accès à leur marché par la baisse de leurs droits de douane et la suppression de leurs barrières non-tarifaires.

Les deux premières phases de libéralisation n'ont pas donné lieu à des difficultés importantes : la première phase ne concernait en effet que des produits sans quotas et qui n'étaient pas soumis à des contraintes concurrentielles importantes. La seconde phase a conduit à des suppressions de quotas limitées. La Chine ne faisant pas partie de l'OMC, ses quotas n'ont, en particulier, pas été supprimés.

La 3ème phase de libéralisation interviendra en janvier 2002. La liste des produits à libéraliser a été établie au second semestre de l'année 2000, sous présidence française de l'Union Européenne. La nouvelle liste de produits comporte une proportion plus large de produits sensibles. **L'accession de la Chine à l'OMC, qui ne s'est pas encore réalisée, risque, en outre, de renforcer la concurrence internationale -sans doute dès 2002- car la Chine pourra bénéficier de l'ensemble des acquis des accords de Marrakech.**

Pour leur part, les pays exportateurs n'ont que très modérément ouvert leur marché, la baisse des droits de douane n'ayant été que très limitée, et ces derniers restant à des niveaux extrêmement élevés par rapport à ceux appliqués dans l'Union Européenne. Ces tarifs s'accompagnent parfois de mesures administratives spécifiques : licences d'importation, normes techniques et sanitaires, étiquetage, qui visent, avec parfois beaucoup d'efficacité, à protéger les marchés de ces pays. Les pays exportateurs de textile considèrent toutefois que l'application des accords de Marrakech ne s'est pas faite à leur profit : en particulier lors de la conférence de Seattle, ils ont demandé une accélération de la libéralisation des quotas, et le renoncement à certains instruments de politique commerciale comme les mesures « antidumping ». L'échec de la conférence de Seattle n'a pas modifié le calendrier existant. **Dans le contexte du nouveau cycle de négociations ouvert à Doha, les mêmes demandes de mise en œuvre de l'Accord textile et vêtements ont été remises sur la table par les pays exportateurs, en particulier le Pakistan et l'Inde.**

De plus, la Commission européenne négocie actuellement, dans une perspective essentiellement politique, **un accord avec le Pakistan**, lui offrant

un accès privilégié au marché communautaire pour ses produits. Il s'agirait d'un relèvement de 15% des quotas de ce pays et d'une 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, en première analyse, qu'elle menacerait jusqu'à 25 ou 30.000 emplois en Europe.

En dehors même d'un nouvel accord éventuel avec le Pakistan, les études de la Commission européenne sur les **conséquences de la fin de l'accord « Textile et Vêtements »**, font état d'une baisse de la production en Europe à attendre de l'ordre de 1 % par an, avec un impact sur l'emploi plus large (3 à 5 %). Pour la période après 2005, il n'y a pas eu d'étude spécifique de la Commission européenne sur les conséquences de la fin de l'encadrement des importations. Toutefois, la profession a lancé une étude¹ sur la libéralisation totale du commerce mondial, qui, du fait de l'intensification de la concurrence, prévoit comme impact immédiat une baisse de l'ordre de 10% de la production. C'est globalement l'Asie, et plus particulièrement la Chine qui devrait bénéficier de cette libéralisation. Les partenaires de l'Union Européenne, qui bénéficient d'accords préférentiels, et qui, dans le cadre de la zone « *Euromed* », tirent profit de leur partenariat avec la Communauté, seraient aussi touchés par cette libéralisation.

Ces perspectives inquiètent tout particulièrement votre commission.

3. L'incidence finalement très limitée du remboursement des aides du « plan textile »

Pour lutter contre les délocalisations d'entreprises et les suppressions d'emploi, un dispositif d'allègement des charges sociales pour le secteur du textile a été mis en place en France. Mis en œuvre entre la mi-1996 et décembre 1997, il a été condamné par la Commission européenne le 9 avril 1997. La Commission a demandé à la France de prendre toutes les dispositions pour récupérer les aides illégalement versées, condamnation qui a été confirmée par la Cour de Justice Européenne le 6 octobre 1999.

Le Gouvernement français étant tenu de se conformer à cet arrêt sous peine d'un recours en manquement, le processus de remboursement a été mis en route.

¹ Réalisée par le CEPPII (Commissariat au Plan), et l'IFM (Institut Français de la Mode).

Les conditions de ce remboursement ont fait l'objet de longues négociations avec la Commission européenne, afin de **ne pas mettre en danger les entreprises d'un secteur déjà fragile**. Les conditions suivantes ont été arrêtées : pour la détermination du montant à rembourser, il est tenu compte de l'incidence fiscale de la perception de ces aides. En conséquence, le montant pris en compte est réduit d'environ 40 %. Une partie de l'aide restante est couverte par la règle « *de minimis* », qui prévoit que les Etats n'ont pas à soumettre à autorisation de la Commission Européenne les aides versées dans la limite de 100.000 € Le remboursement pourra être étalé sur une période de 3 ans, à partir du 1^{er} avril 2000. Inversement, conformément aux règles européennes, les remboursements sont affectés d'un taux d'intérêt, au taux négocié de 6,01 % correspondant à la moyenne des taux d'intérêts sur la période concernée. Ce dispositif de remboursement a fait l'objet d'une circulaire envoyée aux préfets le 31 mars 2000. Les URSSAF ont été chargées de la gestion du remboursement sous l'autorité du préfet de département.

Une première évaluation du montant des remboursements a été faite à partir d'informations communiquées par les Préfets, la Direction générale de l'emploi et de la formation professionnelle et la Direction de la sécurité sociale. Cette évaluation ne concerne que **804 entreprises**, sur les **980** entreprises de plus de 50 personnes dont le montant des aides à rembourser est susceptible de dépasser le montant du « *de minimis* ». Le ministère de l'industrie a fait savoir à notre rapporteur qu'un rapide examen des **176** entreprises manquantes, montre que, statistiquement, elles ne se distinguent des 804 entreprises exploitées, ni par le secteur, ni par la taille.

Sur les **804 entreprises** pour lesquelles le Gouvernement dispose d'informations :

– **133 ont fait l'objet d'un règlement judiciaire ou d'une liquidation**, ce qui laisse supposer qu'aucun remboursement ne peut être escompté de la part de ces entreprises, même si les Préfets ont été invités à produire une demande de remboursement, et ce qui montre l'ampleur de la crise du secteur ;

– **449 entreprises n'ont rien à rembourser**, les conditions fixées pour le remboursement faisant que les entreprises de moins de 100 personnes dans l'habillement et 150 personnes dans le textile, qui représentent la majorité du secteur, sont, de fait, exemptées.

– seules **222 entreprises sont effectivement redevables** du remboursement.

L'analyse sectorielle effectuée montre que les entreprises de **l'habillement sont en général exemptées de par leur taille** ou n'ont qu'un montant très faible à rembourser. Beaucoup d'entreprises **textiles** (filature, tissage) ne doivent également que de faibles sommes car payant des salaires

relativement élevés, elles ont moins bénéficié de l'allègement des charges. **Deux activités** sont en revanche concernées de manière plus significative par le remboursement :

- la maille (chaussette, collants) ;
- la chaussure.

Dans les deux cas il s'agit d'unités concentrées, de taille relativement élevée (plus de 250 personnes), mais regroupant surtout des salariés de production aux salaires proches du SMIC. Seules 10 % des entreprises doivent plus de 0,5 million de francs (0,08 millions d'euros), avec de 30 à 40 entreprises dépassant largement 1 million de francs (0,15 millions d'euros).

Votre commission souhaite que le Gouvernement effectue sans dogmatisme excessif le recouvrement des sommes dont la Commission européenne a exigé le remboursement.

B. LA CONSTRUCTION NAVALE FACE AU « DUMPING » SUD CORÉEN

1. Un marché caractérisé par un déséquilibre permanent entre l'offre et la demande

La construction de grands navires de commerce est un marché mondial totalement ouvert, sans aucune protection douanière ni géographique et sur lequel la concurrence est renforcée par l'existence d'une flotte de libre immatriculation.

L'industrie mondiale de la construction navale a bénéficié en 2000 d'une nette amélioration du marché (+ 56 % par rapport à 1999). Celle-ci est due à l'augmentation du trafic maritime, au remplacement d'une partie des pétroliers « âgés », mais aussi à des **anticipations de commandes compte tenu des prix relativement bas.**

Une bonne partie de ces commandes a été prise par la **Corée du Sud**, qui détient 35,6 % du marché en 2000, contre 33,3 % en 1999 et 24,9 % en 1998. La Corée du Sud consolide ainsi la place de **premier constructeur mondial qu'elle occupe depuis trois ans**. La part du Japon a été de 25,9 % en 2000 contre 26 % en 1999 et 33,1 % en 1998. La part de l'Union européenne (plus la Norvège) est restée stable : 17,5 % en 2000 contre 17,2 % en 1999 et 25,8 % en 1998. Cette stabilité est assurée car des commandes supplémentaires de paquebots, secteur sur lequel les chantiers coréens ne sont

pas en concurrence directe, ont compensé des pertes de marché pour d'autres types de navires.

Le marché mondial reste toujours caractérisé par **un déséquilibre important entre l'offre et la demande** et l'industrie dispose d'ores et déjà de capacités largement suffisantes pour répondre à la totalité de la demande future. Celle-ci devrait atteindre son niveau le plus élevé en 2004, restant très inférieure aux capacités de construction navale prévues, puis devrait ensuite rester durablement orientée à la baisse. Malgré cette situation excédentaire, la capacité mondiale de construction devrait continuer à augmenter, en particulier en Corée du Sud. Le déséquilibre entre l'offre et la demande devrait donc s'aggraver, du fait de la chute de la demande et de l'accroissement continu des capacités, entraînant inévitablement une chute des prix.

La faiblesse actuelle des prix, qui restent inférieurs à ceux des années 1990, est due essentiellement à l'augmentation importante des capacités en Corée du Sud et **aux très bas niveaux de prix des offres** des chantiers navals coréens. Enchaînant les rapports sur le sujet, la Commission européenne a entrepris sept nouvelles investigations très détaillées pour des commandes placées en Corée du Sud, qui montrent que **toutes ces commandes ont été prises à perte (le niveau moyen de ces pertes est estimé à 14 %)**.

2. La réaction française et européenne

a) L'évolution divergente des chantiers français

Exclusivement orientés vers la production de navires de charge (pétroliers jusqu'à 550.000 tonnes de port en lourd, porte-conteneurs, vraquiers ...), les **Chantiers de l'Atlantique**, à Saint-Nazaire, se sont reconvertis depuis le milieu des années 1980 dans la construction de **navires à haute valeur ajoutée** (segment de marché moins soumis à la concurrence des chantiers du Sud-Est asiatique) :

- paquebots : 12 paquebots en commande à la fin de l'année 2000 ;
- navires de transport de gaz naturel liquéfié : 5 méthaniers de 135.000 m³ livrés à la Malaisie entre 1994 et 1997.

A la fin de l'année 2000, outre les effectifs propres au chantier, le site de Saint-Nazaire comprenait 500 intérimaires et 5000 personnes employées par les entreprises sous-traitantes travaillant dans le chantier. La très forte augmentation du chiffre d'affaires est due à la livraison de six paquebots au

cours de l'exercice (1er avril 2000 au 31 mars 2001). Le chiffre d'affaires devrait toutefois diminuer au cours du prochain exercice.

S'agissant des **Ateliers et chantiers du Havre (ACH)**, un accord est intervenu, rappelons-le, en juillet 1999, entre la direction de l'entreprise, les représentants du personnel et l'Etat, pour la mise en œuvre d'**un plan social accompagnant la fermeture de ce chantier**, dont le coût (39.18 millions d'euros) est intégralement pris en charge par les finances publiques. Parallèlement, un chargé de mission auprès du Premier ministre a été nommé pour mettre en œuvre sur place, au Havre, un programme de développement industriel destiné en particulier à faciliter le reclassement des personnels et réunir les conditions permettant le développement d'un «Pôle industriel et naval » autour de la réparation navale et de l'essaimage de certaines activités susceptibles de pérennisation.

Sur les 669 personnels des ACH licenciés entre août 1999 et juin 2000, une solution de reclassement a été trouvée pour 485 personnes (72,5 % des licenciés). Il convient de noter un très faible nombre de volontaires pour un emploi aux Chantiers de l'Atlantique à Saint-Nazaire, qui ont proposé d'embaucher environ 300 personnes. Seulement 135 personnes ont fait acte de candidature et 52 personnes ont été embauchées ou se sont vus proposer un contrat. Les autres ont été refusées, ne correspondaient pas aux spécialités nécessaires ou ont annulé par la suite leur candidature.

L'essaimage réalisé à partir des activités susceptibles de développement (chaudronnerie, mécanique, bureau d'études, ingénierie) a permis la pérennisation de 80 emplois devant être portés à environ 110 d'ici fin 2001. Pour ce qui concerne la réparation navale (130 emplois directs existants au 30 juin 2001), une solution de reprise est en cours de négociation.

b) Quelle réponse au niveau communautaire ?

Alors que le «dumping » sud coréen ne fait plus de doutes, la réglementation communautaire interdit désormais aux Etats membres les aides à la commande dans le secteur de la construction navale.

Le règlement communautaire (n° 1540/98 du 29 juin 1998) sur les aides à la construction navale a en effet interdit les aides à la commande à compter du 31 décembre 2000, et n'autorise plus que les aides à la fermeture partielle ou totale. Il a toutefois étendu à la construction navale les dispositifs applicables aux autres secteurs industriels concernant les aides à la recherche et au développement, au sauvetage et à la restructuration d'entreprises en difficulté, aux investissements pour l'innovation et la protection de l'environnement.

Dans le contexte de concurrence très agressive de certains Etats asiatiques, **une tentative, sous présidence française, pour revenir sur l'interdiction des aides à la commande a échoué** : en l'absence de propositions de la Commission et alors que certains Etats membres y auraient fait obstacle, le Conseil Industrie du 5 décembre 2000 n'est pas parvenu à revenir sur la suppression des aides à la commande à partir du 31 décembre 2000.

Toutefois, en réaction aux surcapacités et à la baisse constante des prix sur le marché mondial de la construction navale, la Commission européenne et le Gouvernement coréen ont signé, le 22 juin 2000, « *un procès-verbal agréé* » dans le but d'éviter les surinvestissements non rentables et la sous-cotation des prix.

Observant que des pratiques concurrentielles déloyales persistent sur le marché mondial, la Commission a présenté au Conseil Industrie du 5 décembre 2000 une communication verbale prévoyant :

- une négociation avec la Corée en vue de parvenir à un accord satisfaisant ;

- d'établir un rapport, (présenté au Conseil Industrie des 14 et 15 mai 2001), qui réaffirme que les pratiques de la Corée relèvent de la concurrence déloyale (les ventes étant réalisées avec des pertes de 7 à 40 %, avec une moyenne de 14 %) ;

- de porter l'affaire devant l'OMC en l'absence de solution négociée ;

- de proposer un mécanisme de soutien défensif temporaire pour contrer les pratiques déloyales de la Corée jusqu'à la conclusion de la procédure devant l'OMC.

Le Conseil Industrie a pris acte de la proposition de la Commission. Il s'est félicité de l'intention de la Commission d'engager une **procédure devant l'OMC** en l'absence de solution négociée avec la Corée au plus tard le 30 juin 2001 et a pris acte de l'intention de la Commission de mettre en place, simultanément, un **mécanisme de soutien défensif temporaire**. Cette aide viserait les navires porte-conteneurs, les transporteurs de produits chimiques et les transporteurs de produits pétroliers. Elle se situerait à 6 % de la valeur du contrat (avant aide) et serait plafonnée à 14 % (niveau moyen des pertes observées).

Une décision formelle sur cette proposition sera prise au plus tard lors du **Conseil Industrie du 5 décembre 2001**, le mécanisme défensif proposé par la Commission suscitant d'ores et déjà l'**opposition de certains Etats membres**.

Votre commission regrette la divergence de vues entre certains Etats membres sur cette question, empêchant l'évolution de la réglementation.

En France, compte tenu de l'arrêt des aides à la commande au 31 décembre 2000, le projet de loi de finances pour 2002 ne prévoit pas d'ouverture de nouveaux crédits en autorisation de programme. Seuls 103,7 millions d'euros en crédits de paiements, pour faire face aux besoins découlant des commandes enregistrées les années précédentes, sont demandés sur le chapitre budgétaire 64-93.

Le tableau ci après résume l'évolution des aides sur ce chapitre depuis 1997 :

AIDES BUDGÉTAIRES À LA CONSTRUCTION NAVALE

En millions d'euros	1997	1998	1999	2000	2001	2002
AUTORISATIONS DE PROGRAMME						
Dotations de crédits ouvertes	326,09	643,90	851,05	575,63	342,40	0
(dont loi de finances initiale)	(129,58)	(129,58)	(129,58)	(196,20)	0	
Consommations	177,65	277,64	471,99	187,35	74,82*	0
CRÉDITS DE PAIEMENT						
Dotations de crédits ouvertes	245,27	617,75	546,23	279,25	159,61	
(dont loi de finances initiale)	114,34	121,96	121,96	196,20	137,66	103,66
Consommations	115,35	243,03	467,38	197,60	136,76*	

**Ces montants correspondent uniquement au 1er semestre 2001.*

C. LA MÉCANIQUE : 7.000 ENTREPRISES, 500.000 EMPLOIS ET UNE TROISIÈME PLACE EUROPÉENNE

L'industrie mécanique regroupe plusieurs secteurs : les biens d'équipement mécanique, les services industriels du travail des métaux, les produits métalliques.

Ainsi définie, elle occupe **une place importante** au sein de l'industrie française : en 2000, elle rassemblait 6900 entreprises de plus de 20 personnes, réalisant un chiffre d'affaires cumulé de 83 milliards d'euros, dont plus d'un tiers environ (32 %) est exporté, et employant 561.200 personnes.

Ces chiffres donnent à la mécanique française **le cinquième rang mondial**, derrière l'Italie, qui progresse sensiblement, et toujours loin derrière les Etats Unis, le Japon et l'Allemagne. En Europe, la mécanique allemande qui représente environ 2 fois et demi son homologue française, (pour un total de l'industrie allemande, représentant un peu plus de 2 fois l'industrie

française), est le chef de file incontesté, contribuant pour plus de 30 % à la production de l'ensemble européen.

Après la crise traversée entre 1990 et 1993, la mécanique a depuis 1994 renoué avec une croissance soutenue : au cours de la période 1994 à 2000, le chiffre d'affaires a progressé de 39 % et les exportations de 42 %.

En 2000, le secteur a assuré une **forte croissance** de son activité (+10 %), notamment grâce aux exportations (+13 %). Les trois sous-ensembles ont connu une situation favorable, qui peut être qualifiée de satisfaisante pour ce qui concerne l'industrie des biens d'équipement mécaniques et les services industriels du travail des métaux. Ces évolutions favorables de l'activité se sont accompagnées d'une augmentation de l'emploi, particulièrement dans les entreprises des services industriels du travail des métaux.

EVOLUTION DU SECTEUR DE LA MÉCANIQUE

	Effectifs	1999/2000 (base 100 = 1999)	Chiffre d'affaires en millions d'euros	1999/2000 (base 100 = 1999)	Exportations en millions d'euros	1999/2000 (base 100 = 1999)
Equipement mécanique	337 500	103,1	55 800	110,5	20 330	112,2
Services industriels du travail des métaux	136 700	106	15 200	111	2 650	121,3
Produits métalliques	87 000	102,8	11 950	107	3 260	110,9
Total	561 200	103,8	82 950	110	26 240	113

Source : SESSI, ministère de l'industrie

1. Les biens d'équipement mécanique : une bonne année 2000

Le secteur des biens d'équipement mécanique (3.742 entreprises, 337.500 emplois) représente à lui seul plus des deux tiers de la mécanique et, de ce fait, fonde en grande partie les caractéristiques de la branche dans son ensemble.

Cet ensemble regroupe huit secteurs distincts, d'importance inégale :

LES BIENS D'ÉQUIPEMENT MÉCANIQUES

	Effectifs	1999/2000 (base 100 = 1999)	Chiffre d'affaires en milliers d'euros	1999/2000 (base 100 = 1999)	Export en millions d'euros	1999/2000 (base 100 = 1999)
Construction métallique	33 190	108,8	4 830	115,7	430	88
Chaudronnerie	65 100	99	8 597	108,3	1 800	110
Équipements mécaniques	65 130	102,4	11 045	109,5	5 330	113
Machines usage général	86 070	106,7	14 720	113,8	5 280	120,1
Machines agricoles	17 220	97,8	3 500	100	1 020	103,7
Machines -outils	14 600	103,5	2 530	117,7	740	111,3
Machines usage spécifique	55 570	102,1	10 500	108,8	5 660	109,6
Armes et munitions	670	95	93	111,7	39	109,8
Total	337 500	103,1	55 800	110,5	20 330	112,2

Source : SESSI, ministère de l'industrie

L'exercice 2000 a été marqué par une progression significative de l'activité dans la plupart des secteurs, le machinisme agricole étant le seul à connaître une situation peu favorable. Après une année 1999 en demi-teinte (stabilité), les exportations sont en augmentation sensible, leur part dans la production atteignant 36,5 %, étant entendu que pour certains secteurs cette proportion approche ou dépasse les 50 % (machines, équipements mécaniques).

Au cours des premiers mois de l'année 2001, l'activité du secteur s'est maintenue à un niveau élevé. Dès le milieu de l'année, une dégradation limitée des prises de commandes était toutefois perceptible, en particulier sur les marchés extérieurs. On note ainsi un ralentissement au niveau européen, qui constitue le premier débouché du secteur (57 % des exportations).

Sur le marché intérieur, l'investissement des entreprises reste toujours ferme, même si certains projets ont été repoussés. La fin de l'année présente des incertitudes.

2. Les services industriels du travail des métaux : une majorité de PMI

Les services industriels du travail des métaux regroupent les secteurs de la forge-estampage-matriçage, le découpage-emboutissage, la métallurgie des poudres, du traitement et revêtement des métaux, du décolletage et de la mécanique générale. Il s'agit en général de « sous-traitants » dans le cadre de grandes filières industrielles : automobile,

aéronautique, etc. De plus, ces entreprises sont généralement concentrées sur le marché national et sont donc très sensibles aux évolutions de la situation intérieure (les exportations, en progression continue, représentent encore moins de 18 % de l'activité). De petite taille, elles ont pour clients et pour fournisseurs de très grandes entreprises.

Cet ensemble est pour l'essentiel constitué de PMI (le chiffre d'affaires moyen est de 677.000 euros) : plus de 97 % des entreprises comptent moins de 250 personnes et 22 entreprises seulement emploient plus de 500 personnes. La forte présence de PMI explique en partie le niveau relativement faible des exportations, cependant en progression sensible pour représenter 17,4 % du total (12 % en 1993).

SECTEUR DES SERVICES INDUSTRIELS DU TRAVAIL DES MÉTAUX

Exercice	Nombre d'entreprises	Effectifs	Chiffre d'affaires en millions d'euros
2000	2247	136 727	2 320
1999	2228	126 228	2 064
1998	2186	125 115	1 990

(entreprises de plus de 20 personnes)

Source SESSI, ministère de l'industrie.

Depuis l'exercice 1993, marqué par des destructions d'emplois et une forte réduction de l'activité, ces secteurs ont renoué avec la croissance. Sur la période 1994 à 2000, les effectifs ont progressé de plus de 30 % et le chiffre d'affaires de près de 70 %. **L'exercice 2000 se traduit par une nouvelle et forte progression du chiffre d'affaires**, bien plus soutenue qu'en 1999 (+12,5 % contre 3,7 %). Cette croissance d'activité touche tous les sous-secteurs, mais à des degrés divers. Les entreprises du découpage-emboutissage, qui représentent près du tiers de l'ensemble ont connu une très forte progression de leur activité (+23 %) en raison d'une part de la bonne santé du marché de l'automobile en Europe, et d'autre part des effets de l'externalisation d'une partie de ces activités, encore très intégrées chez les constructeurs automobiles français. Par ailleurs, les secteurs du traitement et revêtement des métaux, du décolletage et de la métallurgie des poudres ont également connu une croissance à deux chiffres (+ 10 à + 15 %).

En 2001, la tendance à une inflexion dans le rythme de croissance de l'activité est observée depuis le début d'année, mais la situation relativement favorable du marché intérieur, et notamment du marché de l'automobile, qui

constitue le principal débouché pour les entreprises du secteur, donne à prévoir, au total, une nouvelle progression de l'activité du secteur.

3. La fabrication de produits métalliques « tirée » par les exportations

La fabrication de produits métalliques rassemble quatorze sous-secteurs d'importance inégale, comportant notamment la coutellerie, la fabrication de serrures, la visserie boulonnerie et la fabrication de fils métalliques. Les entreprises de ces secteurs visent des marchés grand public (coutellerie, articles de ménage) ou industriels (ressorts et chaînes), voire les deux (boulonnerie, visserie). Les problèmes qu'elles rencontrent sont donc très divers. Elles sont en très grande majorité des PMI. En 2000, on ne compte en effet que 70 entreprises de plus de 250 emplois (8 % du total), qui assurent 45 % du chiffre d'affaires total du secteur et 56 % de ses exportations. En 2000, cet ensemble comptait 918 entreprises de plus de 20 personnes, employant 87.000 personnes et réalisant un chiffre d'affaires total de 11,947 milliards d'euros. Par rapport à 1999, le secteur affiche une croissance significative en ce qui concerne l'activité, le chiffre d'affaires progressant de 6,9 % (+2 % en 1999), et une progression s'agissant de l'emploi (+2.400 emplois). Après la stagnation observée en 1999, les exportations affichent une progression sensible (+11 % sur 99) et retrouvent un dynamisme qui jusqu'en 1998 avait largement contribué à la croissance du secteur. A l'inverse, le marché intérieur ne progresse quant à lui que de 1,8 %, affichant ainsi une performance moindre que celle de 1999 (+6,3 % sur 1998).

D. LA SIDÉRURGIE FRANÇAISE FACE À L'OFFENSIVE AMÉRICAINE

1. Les conséquences encore palpables de la crise asiatique

La globalisation du marché de l'acier et la concurrence internationale sur ce marché se sont sensiblement accélérées depuis le début des années 1990. Indépendamment des échanges physiques, les prix sont devenus mondiaux. Les acheteurs connaissent le prix sur tous les marchés et imposent le cours le plus bas : le marché est totalement globalisé.

En 2000, la consommation d'acier a crû de 8% et la production de 7,4 %. En terme de volume, le commerce mondial d'acier a été très soutenu, avec une croissance des échanges de l'ordre de 12 %, à hauteur de

208 millions de tonnes. Pour la zone OCDE, les exportations nettes (exportations moins importations), de 4,2 millions de tonnes en 1999, sont passées à 0,4 millions de tonnes en 2000, principalement sous l'effet d'une hausse significative des importations, de 16,2 % (soit 15 millions de tonnes) en 2000, à hauteur de 110 millions de tonnes. Les exportations de la zone CEI¹ ont continué à croître à hauteur de 46 millions de tonnes, soit une hausse de 7,8 %. La Chine connaît toujours une forte croissance de ses importations, avec une hausse de 22,5 % en 2000, poussées par une demande intérieure toujours très solide. Dans les autres régions d'Asie, les exportations poursuivent leur croissance (+3,5 %), alors que dans le même temps, les importations se rétablissent avec une croissance de +8,2 %.

La crise asiatique de 1998 a mis à mal les exportations de la zone OCDE dans ce secteur. En particulier, pour l'Europe des quinze, cela s'est traduit par une baisse importante des exportations nettes depuis 1997 (les exportations nettes reculent de plus de 10 millions de tonnes si l'on compare les niveaux avant et après crise). Celles-ci sont négatives en 1999 (-0,8 millions de tonnes) et à peine équilibrées en 2000. Il n'y a donc pas de retour à la situation antérieure à la crise pour l'Union Européenne, et de façon plus large, pour l'OCDE.

Pour résumer, les exportations de l'Union Européenne ne retrouvent pas leur niveau d'avant la crise. Alors qu'elle était exportatrice nette, la zone bénéficie d'un solde à peine équilibré de ses échanges. La zone OCDE est devenue faiblement exportatrice nette (0,4 millions de tonnes en 2000). L'Amérique du Nord consomme plus qu'elle ne produit et ses importations, encore élevées, sont en repli par rapport à l'année 1998, résultat d'une politique commerciale constante visant à les limiter. La zone Asie Pacifique connaît une reprise de sa consommation d'acier mais à un rythme moins rapide qu'auparavant.

¹ Russie et ex républiques soviétiques.

2. La sidérurgie française

Les tableaux ci-après résument les données essentielles de l'industrie sidérurgique française, en terme de production et de marché :

CHIFFRES CLES DE L'INDUSTRIE SIDERURGIQUE FRANCAISE EN 2000	
Production : acier brut	21 millions de tonnes
produits finis laminés	18,9 millions de tonnes
Part de la production issue de la filière électrique	40,3 %
Part des produits issus de la coulée continue	95,0 %
Livraisons de produits sidérurgiques (hors relaminage France)	20,9 %
dont : produits finis (hors relaminage tous marchés)	19,6 %
Activité sidérurgique (périmètre CECA)	9,88 milliards d'euros
Commerce extérieur : exportations	6,65 milliards d'euros
importations	6,26 milliards d'euros
Consommation française de produits sidérurgiques	17,7 millions de tonnes

Source : Ministère de l'industrie

MARCHE INTÉRIEUR (en milliers de tonnes) EN PRODUITS FINIS SIDÉRURGIQUES			
	1999	2000	Evolution en %
Livraison des usines françaises	8 196	8 338	+ 1,7
Importations	9 642	10 722	+ 11,2
Total	17 838	19 060	+ 6,9

Source : Ministère de l'industrie

MARCHES EXTÉRIEURS (en milliers de tonnes) EN PRODUITS SIDÉRURGIQUES *			
EXPORTATIONS	1999	2000	Evolution en %
Pays de l'Union Européenne (15)	11 515	11 733	+ 1,9
Pays tiers dont :	2 168	2 988	37,8
Europe Occidentale	352	513	45,7
Europe Centrale et Orientale	107	218	103,7
Etats-Unis	788	1 022	29,7
Chine	24	34	41,7
Autres pays tiers	897	1 201	33,9
TOTAL	13 683	14 721	7,6

Source : Douanes et FFA

(*) Produits sidérurgiques = produits finis sidérurgiques + demi-produits pour relaminage.

Les chiffres figurant dans les tableaux ci dessus mettent en évidence non seulement le caractère ouvert du marché national des produits sidérurgiques, mais aussi **la relativement bonne tenue des industries sidérurgiques françaises** en terme de compétitivité sur le marché européen.

3. Vers un contentieux transatlantique sur l'acier ?

Aux Etats-Unis, des difficultés récentes de l'industrie sidérurgique américaine (depuis 1998, près de vingt sociétés du secteur de l'acier en faillite ont été placées sous protection du « chapitre 11 » sur les faillites) ont entraîné un **durcissement de la politique commerciale**. Parmi ces sociétés figurent le quatrième producteur américain. Plusieurs facteurs expliquent cette situation :

– le déclin de la filière, intégrée, de production de l'acier, qui n'est plus en mesure d'affronter la concurrence en raison de coûts de production trop élevés ;

– les niveaux de prix particulièrement bas sur le marché américain. Cette tendance a été largement favorisée par la bataille que se livrent et continuent à se livrer les producteurs américains, parfois uniquement soucieux d'utiliser leur outil de production ;

– une industrie sidérurgique qui a trop tardé à opérer les restructurations nécessaires. Ainsi, les 2/3 de la production d'acier aux Etats Unis sont assurés par 12 sociétés, alors qu'en Europe les 2/3 de l'acier brut sont élaborés par 6 sociétés. Ces quelques chiffres illustrent le retard américain.

Face à cette situation, le président américain a annoncé courant juin 2001 sa décision d'engager une série d'actions afin de résoudre les difficultés que connaît l'industrie américaine de l'acier.

A ce titre, une **demande d'ouverture de procédure au titre de la « clause de sauvegarde » du droit américain** a été formulée et va conduire à ce qu'**une liste de produits fasse l'objet d'une enquête**, dont le champ est très large et couvre toute la gamme des produits : aciers plats et longs, aciers inoxydables et aciers spéciaux. L'investigation s'étend à l'ensemble des pays producteurs dont les produits sont importés aux Etats Unis. Rappelons que le niveau des importations aux USA est de 38 millions de tonnes, dont 5 millions de tonnes de productions originaires d'Europe.

D'éventuelles mesures américaines durcissant les conditions d'importation dans ce pays ne manqueraient pas d'avoir des conséquences pour l'industrie européenne. Non seulement elles pourraient affecter les

produits exportés par les Européens vers les USA, mais elles provoqueraient un afflux sur le marché européen de produits n'ayant pu se placer aux Etats Unis.

Votre commission est préoccupée par l'ouverture de cette procédure : d'éventuelles mesures unilatérales de l'administration américaine dans ce domaine ne manqueraient pas d'avoir des conséquences néfastes pour l'industrie sidérurgique européenne.

E. L'INDUSTRIE AUTOMOBILE : VERS UN RETOURNEMENT DE CYCLE ?

1. La construction automobile : un puissant moteur de l'économie française

L'industrie automobile est un secteur majeur de l'économie française. Après deux années exceptionnelles, le marché automobile français, malgré une conjoncture économique moins favorable, continue sa progression. **Sur les 8 premiers mois de 2001, l'augmentation des immatriculations de voitures particulières est de 6,1 %.** Malgré les attentats, les perspectives restent bonnes et devraient permettre d'atteindre le seuil des 2,2 millions d'unités sur l'année. Ces bonnes performances s'expliquent par l'attrait des nouveaux modèles, français et étrangers, auprès des consommateurs, la montée en gamme des équipements, la progression des ventes destinées aux entreprises et l'apparition de nouvelles offres de location des constructeurs avec option d'achat, maintenance et assurance. Dans un marché désormais dominé par le diesel, **le taux de pénétration des constructeurs nationaux ne cesse d'augmenter, pour atteindre plus de 60 % du marché français.**

Le secteur de la construction automobile emploie en France, directement, **plus de 150.000 personnes** et génère un chiffre d'affaires de **92 milliards d'euros**, soit **15 % du chiffre d'affaires industriel total**. L'activité est toujours dynamisée par la forte **croissance des exportations** qui concernent actuellement plus de 7 véhicules sur 10. Elles sont réalisées pour 83 % vers l'Europe, où près d'une voiture sur quatre est de marque française. La stratégie des constructeurs nationaux se caractérise également par une forte présence hors de la zone Europe, à l'image de l'accord conclu entre Renault et Nissan et des implantations de sites industriels en Amérique du Sud.

Pour améliorer encore leur productivité et leur compétitivité, les industriels français font depuis des années des efforts importants d'adaptation tant au niveau du personnel qu'à celui de l'outil industriel : en 2000, leurs investissements ont été supérieurs à 4 milliards d'euros.

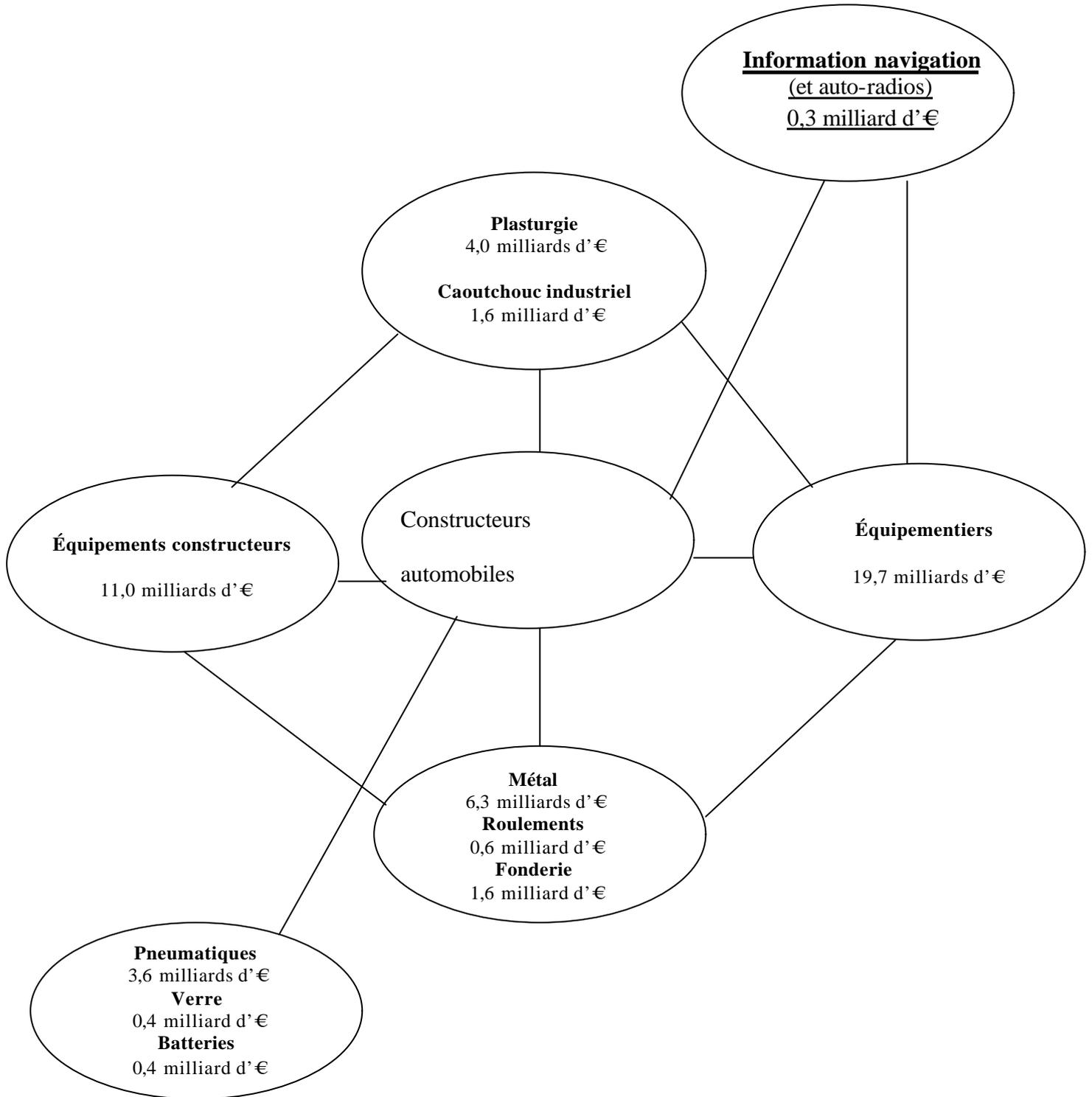
En France, on dénombre 27,5 millions de voitures particulières. La consommation automobile des ménages a évolué ces dix dernières années et s'est recomposée au profit des dépenses d'entretien et au détriment des coûts d'achat, comme l'indique le tableau ci-après :

EVOLUTION DE LA CONSOMMATION AUTOMOBILE DES MÉNAGES

	1990	2000
	En milliards d'euros	
Achats de véhicules neufs	22,3	21,2
Achats de véhicules d'occasion	4,0	7,1
Dépenses pièces détachées et accessoires	12,8	19,4
Dépenses, entretien et réparation	11,1	14,8
	En milliers d'euros	
Consommation automobile par ménage motorisé	4 721	5 376

Source : INSEE

L'industrie automobile fait appel à **une chaîne élargie de fournisseurs**, pour un montant total de facturations s'élevant à 49,5 milliards d'euros en 2000, répartis comme suit :



Source : Ministère de l'industrie, SESSI.

2. Les équipementiers face à une baisse de rentabilité

En 2000, **le secteur des équipementiers automobiles** a atteint un chiffre d'affaires record dépassant les 20 milliards d'euros, soit 20 % du chiffre d'affaires de l'industrie automobile. Il se compose de 304 entreprises, dont 238 PMI. Ce secteur se caractérise par une forte concentration, les entreprises de plus de 500 salariés réalisant près de trois quart du chiffre d'affaires du secteur.

Tous les grands équipementiers mondiaux sont présents sur le territoire national. Les filiales françaises de groupes étrangers concourent à hauteur des deux tiers du chiffre d'affaires du secteur et à près du quart des exportations du secteur. Dans l'industrie française d'équipement automobile, un salarié sur quatre travaille dans une filiale détenue par un groupe américain. Les équipementiers allemands constituent le deuxième pôle étranger et contribuent à plus de 20 % aux exportations totales du secteur.

Les effectifs de ce secteur s'établissent à près de **134.000 salariés**. Depuis ces cinq dernières années, les entreprises ont réalisé des investissements importants pour augmenter leurs capacités de production, mais aussi pour créer de nouveaux sites industriels. Largement tourné vers les marchés extérieurs, ce secteur a un taux d'exportation de 41,5 % qui se rapproche de celui de la construction automobile.

Dans un contexte de pression sur les prix demandée par les constructeurs, la rentabilité des équipementiers est en baisse. Le taux de marge s'érode pour atteindre 28,6 % en 1999, alors que celui des constructeurs est en progression (45 % en 1999). Pour la première fois de la décennie, en 2000, le résultat net comptable de la profession devient négatif.

F. LES SECTEURS ÉLECTRIQUE ET ÉLECTRONIQUE FRAPPÉS PAR LE RALENTISSEMENT ÉCONOMIQUE

1. Un secteur électrique fortement internationalisé

Le secteur industriel électrique en France est représenté par près de 200 entreprises qui ont réalisé en 2000 un chiffre d'affaires proche de 9,3 milliards d'euros (+8,9 %) et exporté, en outre, 6,9 milliards d'euros, en croissance de 8,9 % par rapport à 1999. Ces entreprises opèrent essentiellement dans les secteurs de **l'électrification** (équipements des réseaux publics et privés d'électricité), des **constituants électriques** industriels et des **automatismes**.

Ce secteur est un des principaux acteurs de la filière électrique et énergétique française, avec les opérateurs (EDF-GDF), les constructeurs de matériels de production d'énergie (turbines, moteurs thermiques, compresseurs...), les câbliers et les installateurs. Les entreprises du secteur emploient **61.000 personnes en France et 193.000 dans le monde**. Le secteur électrique français occupe le **4^{ème} rang mondial**, après les Etats-Unis, le Japon et l'Allemagne, et représente 8 % du commerce mondial.

Ce secteur a connu une internationalisation à un rythme très soutenu depuis plus de 10 ans. Cette politique a été engagée par pratiquement toutes les entreprises françaises du secteur, à partir du double constat de la **saturation progressive et de l'ouverture croissante du marché français** et de l'existence d'un **très fort potentiel sur les marchés des pays en voie d'industrialisation**.

Cette politique s'est appuyée sur deux axes stratégiques :

– les **exportations directes** à partir des usines françaises, de plus de 80 % de la production nationale en 2000 (moins de 50 % en 1992) ;

– la **production à partir d'unités industrielles à l'étranger**, ces implantations ayant été fréquemment réalisées par le biais d'acquisitions externes. Dans ces métiers, dont les produits sont très techniques et essentiels à l'activité économique d'un pays, la présence locale et la proximité technique du client sont des facteurs essentiels de réussite. En 2000, les entreprises françaises **emploient 2 personnes à l'étranger pour une personne en France**, alors que la proportion, était de 1 pour 1 en 1992. Le chiffre d'affaires réalisé dans le monde par les entreprises françaises est de 27 milliards d'euros.

Ces succès à l'international s'expliquent notamment par la forte compétitivité, technique et économique, des produits français, ainsi que par l'existence de quelques groupes de taille mondiale (SCHNEIDER, ALSTOM) moteurs de l'internationalisation de l'ensemble du secteur.

L'opération de fusion annoncée entre SCHNEIDER et LEGRAND ayant été interdite par la Commission Européenne, au vu des critères européens de la concurrence, il pourrait en résulter une séparation des activités de réseaux (ex-CEGELEC) du groupe ALSTOM (cession au personnel).

2. Le secteur électronique en récession

Le secteur des NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) a connu entre 1998 et 2000 un contexte de marché particulièrement porteur puisque **la croissance annuelle moyenne du secteur**

électronique a été durant ces trois années de l'ordre de 12 %. Jusqu'en 2000, la reprise de l'investissement informatique des entreprises, conjuguée à la mise en œuvre de l'Euro et aux efforts accomplis pour faire face au problème de l'an 2000, ont constitué de puissants facteurs de développement de ce marché. Parallèlement, l'intérêt croissant des Français pour ces nouvelles technologies a joué un rôle moteur dans la dynamique de ce marché.

Durant le premier semestre 2001, la croissance du marché des technologies de l'information et des communications a été nettement moins soutenue. Deux secteurs ont été particulièrement affectés par ce ralentissement : le secteur du matériel informatique et celui de la téléphonie mobile.

Dans le secteur du **matériel informatique**, les ventes mondiales ont, pour la première fois depuis 15 ans, reculé au deuxième trimestre 2001. C'est sur le marché américain que ce ralentissement est le plus important, du fait notamment de la baisse des investissements des entreprises, et d'une relative saturation du taux d'équipement des ménages (60 % des ménages équipés). Le marché européen du matériel informatique est également affecté mais dans une proportion moindre. En France, la demande reste encore soutenue non seulement pour le matériel informatique mais aussi pour les services et les périphériques.

Dans le secteur des **télécommunications**, c'est dans le segment de la téléphonie mobile, et plus particulièrement des terminaux, que le ralentissement est le plus net. Ce marché est aujourd'hui moins dynamique, notamment en Europe, du fait d'une relative saturation de l'équipement des ménages. Cette situation a entraîné une crise de surproduction dans le secteur qui s'est traduite par des restructurations chez les principaux constructeurs.

Cette tendance générale devrait se poursuivre au cours des mois à venir, ces secteurs industriels étant les plus concernés par le **retournement du cycle**. Les services, notamment de télécommunications ou encore ceux liés au développement de l'Internet, demeurent orientés à la hausse.

En France, on estime que 30 %¹ des ménages étaient équipés d'un micro ordinateur en 2000 contre 18,5 % en 1997. En matière de télécommunications, les changements sont encore plus rapides puisque au 30 juin 2001, 55,1 %² des français disposaient d'un téléphone mobile. Par ailleurs, la diffusion d'Internet s'est poursuivie. A la fin de l'année 2000, il y avait, selon la définition de l'internaute adoptée, entre 6,8 et 11 millions³ d'internautes. Dans les entreprises, notamment les plus petites, le taux de connexion à Internet a également fortement augmenté ; 73 %⁴ des PME de 6 à

¹ Source GfK.

² Source ART.

³ Source Médiangles et IDC.

⁴ Source UFB-Locabail.

200 salariés avaient, en 2000, au moins un accès à Internet contre seulement 27 % en 1997.

Le secteur des **semi-conducteurs**, après une année 2000 en très forte croissance, plonge dans une crise sans précédent en 2001. Après les années de récession de 1996-1998, la croissance du marché mondial a atteint une croissance record de 36 % en 2000. Cependant, après cette année exceptionnelle, le marché connaît depuis le début 2001 une crise d'une brutalité et d'une ampleur sans précédent.

Les prévisionnistes ont revu leurs prévisions de croissance à la baisse depuis le début de l'année, pour atteindre le chiffre record de **30 % de décroissance du marché** prévu pour 2001, chiffre qui peut encore se dégrader. La profession espère cependant que le troisième trimestre 2001 sera la plus mauvais et que la situation se stabilisera ensuite. La reprise n'est toutefois pas espérée avant au mieux le milieu 2002.

Cette crise est due à la conjonction d'au moins trois facteurs : la crise des télécommunications mobiles, la crise de l'informatique et l'« explosion » de la « bulle Internet ». Les ventes de téléphone mobiles seront cette année inférieures de 50 % aux prévisions de janvier ; le marché de l'informatique a pour la première fois une croissance mondiale nulle ; la bulle internet entraîne une crise financière importante, un ralentissement des investissements et une crise des équipementiers du secteur. Tout cela est aggravé par une accumulation de stocks en 2000, avec plus de 9 mois à résorber chez les équipementiers et les opérateurs (sur des produits dont la durée de vie prévue était souvent de moins de 2 ans).

L'ensemble du secteur des semi-conducteurs est touché : le taux d'occupation moyen mondial des unités de production est tombé à 70 % ; les investissements nouveaux ont été brutalement arrêtés ; les prises de commandes sont quasiment inexistantes ; les prix des mémoires et des microprocesseurs ont chuté fortement (-50 % à -60 %). Dans la microélectronique, seul le segment de l'électronique automobile poursuit sa croissance, d'environ 10 % par an.

Le secteur optoélectronique, qui a connu une croissance exceptionnelle en 2000 et a vu la création de nombreuses « start-ups », est également touché de plein fouet. Les opérateurs ont en effet fortement ralenti leurs investissements en réseaux optiques, pour deux raisons : les réseaux installés sont sous-utilisés, et la charge des licences UMTS, allégée récemment en France mais pas ailleurs en Europe, oblige à réduire fortement les investissements.

Une vague importante de restructurations et de plans sociaux est en cours à travers le monde. Malgré la fermeture envisagée de certains sites de production, la France est relativement peu touchée, comparativement aux

autres pays (Etats-Unis, Canada, Angleterre, Allemagne, etc...). Cependant, si le marché continue à se dégrader, les sites français de production de semi-conducteurs souffriront également.

CHAPITRE III

TROIS ENJEUX POUR L'INDUSTRIE FRANÇAISE

I. RÉTABLIR LA COMPÉTITIVITÉ DU SITE « FRANCE »

A. UN FAISCEAU D'ANALYSES CONVERGENTES

Plusieurs indicateurs factuels ou analyses récentes mettent en avant, surtout depuis ces deux dernières années, l'éventualité d'une **dégradation de la compétitivité relative du territoire français** pour accueillir les investissements, notamment industriels.

1. L'ambivalent déficit de la balance des investissements directs étrangers

La globalisation de l'économie s'accompagne d'une croissance sans précédent des investissements directs à l'étranger. Ce mouvement est à double sens : investissements étrangers en France, et français à l'étranger. A partir de 1999, l'investissement des entreprises manufacturières sur le sol national (24 milliards d'euros en 1999) est devenu **inférieur aux montants investis par ces mêmes entreprises à l'étranger** (36 milliards d'euros), chiffre qui mesure l'effort de projection internationale des groupes français.

En 2000, les flux d'investissement français à l'étranger ont atteint 187 milliards d'euros, montant record, qui est six fois supérieur au montant atteint en 1997. Les investissements à l'étranger représentent ainsi 13 % du PIB, après 8 % en 1999 et 3,3 % en 1998. Devançant les Etats-Unis, la France devient le deuxième investisseur à l'étranger derrière le Royaume-Uni.

On ne peut que se féliciter de ce dynamisme international des groupes industriels français.

Encore faut-il, pour que le mouvement soit entièrement positif pour l'économie nationale, que, réciproquement, **un flux d'implantations d'entreprises étrangères en France nourrisse l'investissement et l'emploi sur le territoire national**. Dans une économie ouverte, les Etats sont en effet en compétition pour « attirer » les flux d'investissements.

Certes, le Gouvernement ne manque pas une occasion de rappeler -tel le secrétaire d'Etat à l'industrie lors de son audition devant la Commission des Affaires économiques l'an passé- que c'est Valenciennes qu'avait choisi le groupe Toyota comme site de production européen ; les pouvoirs publics n'avaient d'ailleurs pas manqué de l'y inciter.

Un bilan plus détaillé conduit toutefois à s'interroger sur l'attractivité réelle du territoire français.

Les nombreux atouts structurels de la France (position géographique au cœur de l'espace européen, taille du marché, ...), ont sans doute contribué, ces dernières années, à une croissance importante des investissements étrangers en France, qui ont atteint, en 2000, 313 milliards de francs, soit 3,4 % du PIB, après 241 milliards de francs en 1999.

La France se situe ainsi au quatrième rang des grands pays industrialisés par la place des entreprises étrangères présentes sur son territoire national, lesquelles réalisent 32 % du chiffre d'affaires des entreprises industrielles manufacturières et emploient 27 % de la population active.

Toutefois, l'implantation d'entreprises étrangères en France, malgré leur croissance régulière, n'est pas au même niveau que les investissements directs à l'étranger des entreprises françaises, ce qui amène à poser la question de l'aptitude de la France à attirer les entreprises étrangères.

Il n'est pas possible de tirer du solde négatif des investissements directs étrangers reproduit dans le tableau ci-après, d'affirmation trop définitive sur la compétitivité du territoire national : ce solde peut refléter aussi bien l'exceptionnel dynamisme à l'étranger des entreprises françaises que la faiblesse structurelle d'attractivité de notre territoire. **La question est néanmoins posée.**

INVESTISSEMENTS DIRECTS ENTRE LA FRANCE ET L'ÉTRANGER
(tous secteurs confondus)

en milliards d'euros

	1997	1998	1999	2000	2000/1997 facteur multiplicatif
Français à l'étranger	-31,7	-43,7	-113,2	-187,2	x par 6
- capital social	-16,1	-21,6	-82,4	-145,6	x par 9
- bénéfices réinvestis	-1,7	-4,8	-5,8	-7,0	x par 4
- autres opérations	-13,9	-17,3	25,0	-34,6	x par 2
Etrangers en France	20,6	27,9	44,2	47,9	x par 2
- capital social	11,6	15,2	18,2	29,5	x par 3
- bénéfices réinvestis	0,5	1,8	2,3	3,5	x par 7
- autres opérations	8,5	10,8	23,7	14,9	x par 2
Solde des investissements directs	-11,1	-15,9	-69,0	-139,3	x par 13

Sources : ministère de l'économie, des finances et de l'industrie et Banque de France

Note : un signe (-) traduit une « sortie » de capital pour contrôle d'un investissement étranger

La France a beau être le quatrième pays d'accueil des investissements internationaux, elle ne les accueille pas en proportion de ce qu'elle investit à l'étranger. De là à faire apparaître ce déficit comme **un premier indice d'une diminution de l'attractivité du territoire français**, il y a un pas, qu'un sondage très commenté, réalisé pour le compte du Mouvement des entreprises de France, n'a pas hésité à franchir.

2. Le verdict sans appel des dirigeants de groupes étrangers

a) Le sondage réalisé pour le compte du MEDEF

Un sondage, effectué l'an dernier par la société Ernst & Young pour le compte du MEDEF auprès d'un **échantillon de 350 dirigeants de filiales françaises de groupes internationaux**, a mis en lumière une certaine dégradation de l'attractivité du territoire français.

L'échantillon choisi pour ce sondage¹ était composé de telle sorte que soient représentés tous les types d'entreprise, suivant leur taille, leur date d'implantation en France, leurs effectifs et le pays d'origine de ces sociétés.

¹ La méthodologie retenue est consultable sur le site www.medef.fr.

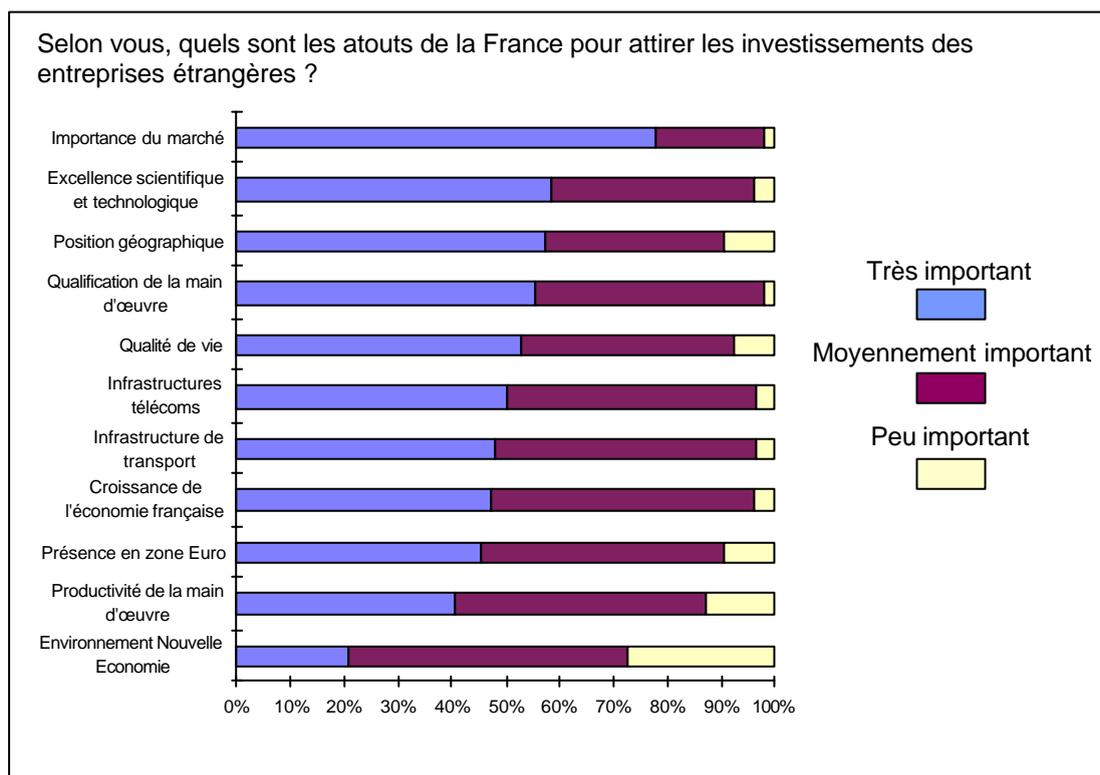
● **Des atouts qui tiennent surtout aux caractéristiques structurelles du marché français**

Les principaux atouts de la France identifiés par ces dirigeants d'entreprises étrangères sont la **position géographique**, la **taille du marché** et la présence d'**infrastructures** de transport et de communication.

La France dispose également, d'après eux, d'atouts en termes de **qualité et de technicité de son économie** (60 % des responsables d'entreprises reconnaissent l'excellence scientifique et technique de la France).

D'autres critères, traditionnellement considérés comme les principaux points forts français, sont plus mitigés, mais néanmoins positifs : 40 % seulement des entreprises interrogées reconnaissent que la **productivité** de la main-d'œuvre française est un atout.

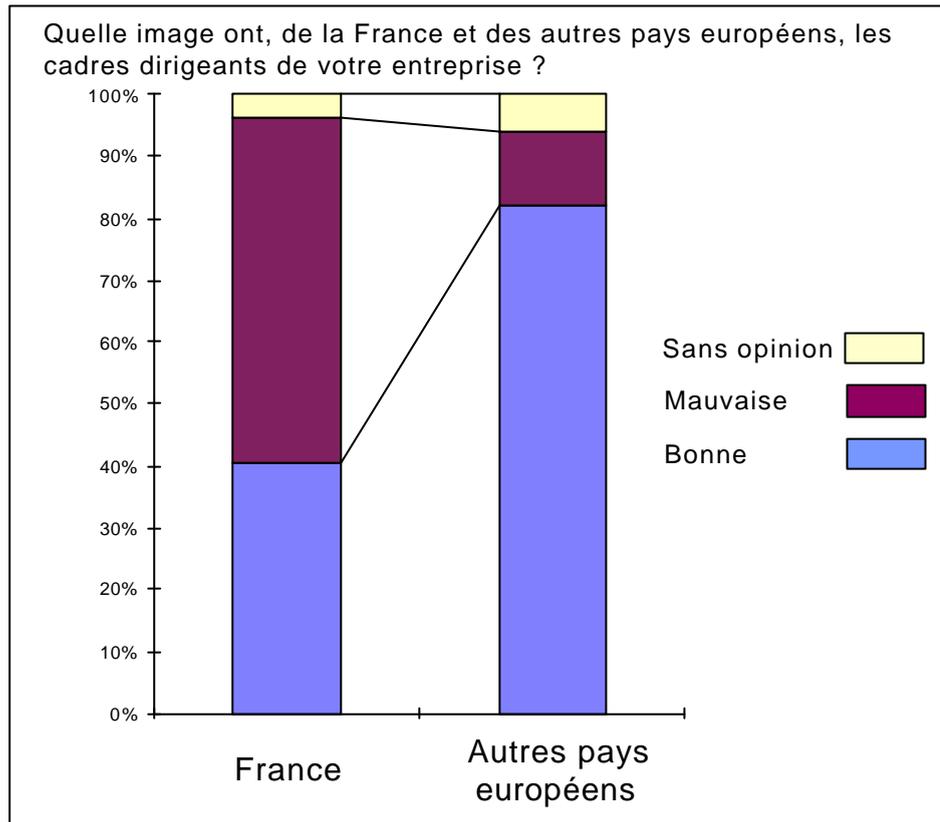
Ces résultats sont rappelés ci-dessous :



Source : Ernst & Young pour le MEDEF, octobre 2000

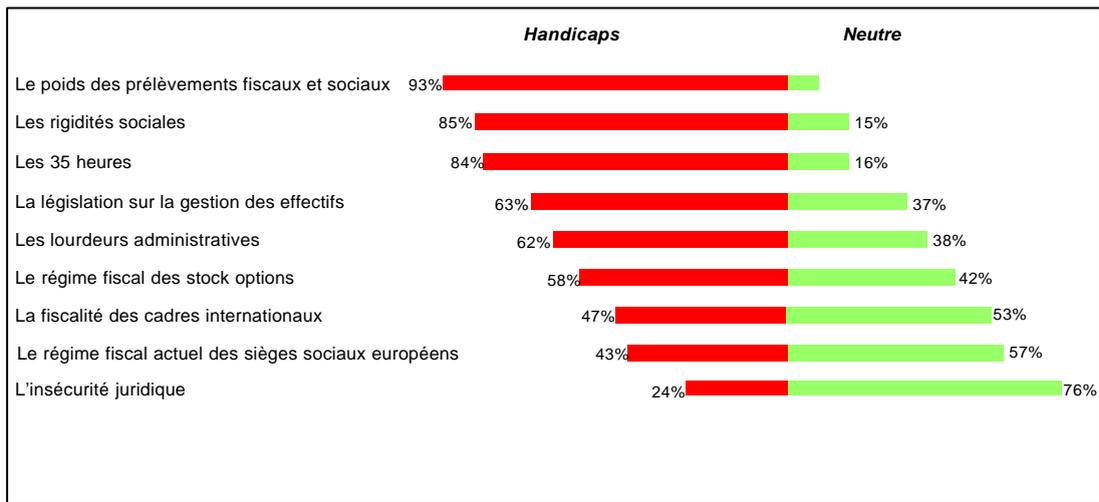
● **Des handicaps qui pèsent de plus en plus lourd : la fiscalité et les rigidités sociales**

Sur ce plan, le sondage met en lumière **la mauvaise image de la France**, au sein de l'ensemble européen, auprès des dirigeants d'entreprises étrangères :



Source : Ernst & Young pour le MEDEF, octobre 2000

En termes d'image, la France récolte ainsi **un solde d'opinions négatives plus important que les opinions positives**, contrairement à ses voisins européens. Les principaux handicaps identifiés par ce sondage sont le **poids des prélèvements obligatoires**, les **rigidités sociales** et les **35 heures**, cités par plus de 85 % des personnes interrogées :



Source : Ernst & Young pour le MEDEF, octobre 2000

Cette étude fournit d'autres analyses, plus inquiétantes quant aux conséquences potentielles de ces appréciations :

– **deux tiers** des chefs d'entreprises interrogés **ne choisiraient pas la France** si leur entreprise avait à faire aujourd'hui le choix d'une implantation en Europe ;

– **44 %** des personnes interrogées indiquent envisager **de délocaliser** une partie des activités françaises de leur groupe (vers le Royaume-Uni, l'Allemagne ou les Pays-Bas, principalement).

Ce sondage montre que, si l'attractivité de nos voisins européens compte pour une bonne part dans cette tentation de délocalisation, ce sont aussi trois défauts français qui jouent comme un repoussoir : **la pression fiscale et sociale, les rigidités administratives et l'application des 35 heures.**

b) Les témoignages devant la mission du Sénat sur l'expatriation.

Approfondissant les travaux menés par votre commission sur «*La fuite des cerveaux, mythe ou réalité*»¹, la mission sénatoriale² d'information sur l'expatriation des compétences, des hommes et des capitaux a très attentivement étudié la question de **l'attractivité économique du territoire français**.

Le très intéressant rapport de cette mission d'information retranscrit des propos inquiétants de chefs d'entreprises étrangères auditionnés au cours de ses travaux. Le président d'une filiale française d'un grand groupe international entendu par la mission, par exemple, posait la question de la compétitivité du territoire français en ces termes : « *Qui défend aujourd'hui le site France ? Ce n'est pas l'encadrement, qui est devenu de plus en plus international. Ce ne sont pas non plus les clients, pour lesquels la localisation de la fabrication compte de moins en moins, ni les actionnaires qui sont d'abord soucieux de la compétitivité du groupe. Je suis seul, depuis 2 ou 3 ans, à défendre le site France. Mon successeur ne sera peut-être plus français. Dans les multinationales, le pouvoir quitte, et vite, la France. Défendre le site France est difficile car ma société est aujourd'hui en compétition avec les autres filiales du groupe implantées dans le monde entier* ».

La mission en concluait que **l'internationalisation croissante des dirigeants d'entreprises ferait bientôt sauter le « verrou » à la délocalisation** que constitue encore parfois la nationalité des équipes de direction.

Un autre chef d'entreprise, Président de Microsoft Europe, indiquait de son côté à la mission qu'à l'issue d'une étude d'attractivité, il avait été décidé que le quartier général de son entreprise pour l'Europe resterait en France, car le différentiel de coût ne justifiait pas un déménagement, mais que **si la question de l'implantation initiale était posée aujourd'hui, la France ne serait probablement pas retenue**.

Un exemple de délocalisation effective a, en outre, été cité devant la mission, par le Président directeur général de DHL France. Au sujet du regroupement et de la centralisation des activités financières du groupe, ce dernier a indiqué que l'implantation du pôle financier (soit la création de 600 emplois) et celle du pôle informatique (400 emplois) avait été réalisée hors du territoire national, **la France**, qui avait fait l'objet d'une étude comparative d'attractivité, **ne se situant qu'au 8ème rang**, en raison

¹ Rapport de M. Jean François-Poncet n° 388, au nom de la Commission des Affaires économiques, Sénat 1999-2000

² Rapport d'information « Mondialisation : réagir ou subir ? », n° 386, mission d'information du Sénat sur l'expatriation, président : M. Denis Badré ; rapporteur : M. André Ferrand, Sénat 2000-2001.

notamment **du coût de l'immobilier et de la main d'œuvre, du poids des charges sociales et du manque d'aptitude aux langues étrangères du personnel français.**

Votre commission s'inquiète de tous ces signaux négatifs et déplore qu'il n'existe pas de recensement systématique des échecs d'implantation étrangère en France, permettant de tirer des enseignements plus quantitatifs de cette situation.

Le rapport précité de la mission sénatoriale d'information sur l'expatriation a dressé un bilan complet des handicaps de la France comme terre d'accueil des investissements étrangers :

**LE CONSTAT ALARMANT DU RAPPORT
« MONDIALISATION : RÉAGIR OU SUBIR ? »**

A) UN DÉCALAGE DE MENTALITÉ AVEC LE RESTE DU MONDE RENDU PLUS AIGU PAR LA MONDIALISATION

1. La complexité et l'instabilité des règles
2. Des relations peu satisfaisantes avec l'Administration
3. L'incapacité à récompenser l'excellence, notamment en matière de recherche et d'innovation

B) UNE FISCALITÉ DES PERSONNES ET DES PATRIMOINES QUI PÉNALISE L'INITIATIVE

1. Un impôt sur le revenu très progressif
 - a) *Un poids globalement moins lourd mais pesant plus qu'ailleurs sur les hauts revenus*
 - b) *L'alourdissement relatif du barème au détriment de l'initiative et l'épargne*
2. Un impôt de solidarité sur la fortune particulièrement arbitraire
 - a) *Une concentration excessive due à l'étroitesse de l'assiette*
 - b) *Un durcissement progressif*
 - c) *« Le plafonnement du plafonnement » : une mesure très symbolique*
 - d) *Des effets pervers sur l'initiative et l'expatriation des patrimoines*
3. Des droits de mutation relativement lourds
 - a) *Des abattements spécialement faibles*
 - b) *Des taux élevés*
 - c) *Des dispositions légales pour réduire les droits*
 - d) *Les paradoxes de la fiscalité française du patrimoine*
4. Une imposition des stocks options à la fois instable et illisible
 - a) *Un régime très attractif jusqu'à 1996*
 - b) *Qui a été alourdi et rendu illisible*

C) UNE FISCALITÉ DES ENTREPRISES GLOBALEMENT RENFORCÉE PAR UNE FLORAISON DE TAXES ADDITIONNELLES

1. Les moyennes et grandes entreprises surtaxées
 - a) *La création de nouveaux impôts sur les grandes entreprises*
 - b) *Les hausses d'impôt visant les entreprises de plus de 50 millions de francs de chiffre d'affaires*
 - c) *Les autres hausses d'impôt sur les entreprises*
 - d) *Le poids croissant des charges sur les grandes et moyennes entreprises*
2. Une fiscalité sur les entreprises toujours trop lourde par rapport au reste de l'Union Européenne
 - a) *La France mal placée en termes de taux effectifs d'imposition*
 - b) *Des impôts spécifiques qui pèsent sur la compétitivité du secteur financier*
 - c) *La fiscalité des restructurations*

D) UN COÛT DU TRAVAIL INUTILEMENT ACCRU AU DÉTRIMENT DE L'IMAGE DU SITE FRANCE

1. Des indicateurs globaux encore relativement satisfaisants
 - a) *La compétitivité des coûts salariaux*
 - b) *Un niveau des charges sociales élevé*
2. Le poids écrasant des charges sociales sur les salaires des cadres supérieurs et les très hautes rémunérations
 - a) *Des différences considérables entre le coût brut pour l'entreprise et le net perçu*
 - b) *Des écarts qui ne sont pas sensiblement affectés par des différences importantes du coût de la vie*
3. L'exemple emblématique des trente-cinq heures comme facteur de diminution de la productivité et de détérioration de l'image de la France

Extrait du rapport de la mission d'information du Sénat sur l'expatriation des hommes, des capitaux et des compétences.

Votre commission s'inquiète à nouveau du manque de réactivité du Gouvernement face à ce constat désormais de plus en plus partagé, au-delà du milieu des entreprises et du Sénat -traditionnellement à l'écoute du monde économique-, par des parlementaires proches de sa sensibilité, comme le montrent les conclusions de l'étude de M. Michel CHARZAT.

3. L'analyse complémentaire du rapport « CHARZAT »

Le rapport de M. Michel CHARZAT, parlementaire en mission, remis au Premier ministre au mois de juillet 2001, sur **l'attractivité du territoire français**, liste -pudiquement- les faiblesses de la France en matière d'attractivité économique :

- une fiscalité « *jugée dissuasive* » ;
- un environnement juridique et social « *considéré comme peu propice aux affaires* ».

Malgré l'euphémisme des têtes de chapitre, ce rapport ne formule pas moins de **très nombreuses propositions**, notamment sur le régime fiscal français, (impôt sur le revenu, impôt de solidarité sur la fortune, fiscalité de l'entreprise), dont le nombre et l'ampleur en disent long sur le chemin restant, au sens de l'auteur du rapport, à parcourir pour restaurer l'attractivité économique de notre territoire.

B. UNE MYRIADE DE PROPOSITIONS

1. Le plan d'action de la mission sénatoriale sur l'expatriation

Dans son rapport précité « *Mondialisation : réagir ou subir ?* », la mission d'information du Sénat sur l'expatriation a établi un plan d'action complet pour permettre à la France de restaurer son attractivité dans la compétition économique mondiale.

Ces propositions, en trois volets, auxquelles votre commission souscrit totalement, sont particulièrement argumentées. Aussi votre rapporteur a-t-il jugé utile d'en reproduire ci-après le résumé :

a) Doter la France d'un cadre fiscal et social plus attractif

● Priorités

– mettre en place une **imposition qui ne décourage pas les acteurs les plus créatifs et les plus performants**, y compris les étrangers désireux de s'établir en France ;

– **enrayer la fuite des patrimoines**, surtaxés par le cumul d'au moins quatre impôts (plus-values, ISF, droits de succession, taxes foncières...) et **permettre le retour de ceux qui se sont délocalisés** ; prendre en compte la situation des nombreux **Français qui ont fait carrière à l'étranger**, y ont constitué un capital et souhaitent revenir en France ;

– **offrir aux entreprises un cadre fiscal compétitif par rapport à nos principaux partenaires et concurrents**, européens ou non ; conserver et attirer leurs **centres stratégiques** (quartiers généraux, laboratoires de recherche) ; assurer, face à ses concurrents européens, l'avenir de la **place financière de Paris**.

● Principales propositions

– **poursuivre l'allègement de l'impôt sur le revenu** et afficher, grâce à **l'intégration de l'abattement de 20% dans le barème**, des taux beaucoup moins élevés ;

– créer un **régime fiscal spécifique pour les résidents temporaires de nationalité étrangère** ;

– éviter les effets pervers de **l'impôt sur la fortune**, à tout le moins en rétablissant les **règles de plafonnement** et en donnant à cet impôt le caractère d'une **avance sur les droits de succession** ; relever le seuil d'assujettissement pour les Français ayant constitué, en particulier au travers de retraites par capitalisation, un capital au cours de leur carrière à l'étranger ;

– en matière de **fiscalité des entreprises**, stabiliser l'impôt sur les sociétés à un niveau compétitif en Europe ; étendre les possibilités d'amortissement des actifs incorporels ; supprimer le taux supérieur de la taxe sur les salaires, très défavorable à nos établissements financiers ; exonérer les plus values de cession de titres de participation pour faciliter les opérations de fusion et de regroupement ; supprimer l'avoir fiscal.

b) Investir pour l'avenir en dynamisant notre capacité de recherche et d'innovation

● Priorités

– **donner à nos chercheurs expatriés, notamment aux post-doctorants, la possibilité et l'envie de revenir** ; dans un environnement concurrentiel, **développer la compétitivité et l'attractivité de notre appareil de recherche** ;

– favoriser l'application des recherches dans l'industrie ; inciter les chercheurs à **valoriser eux-mêmes les résultats de leurs recherches** ; améliorer la reconnaissance de l'excellence.

– encourager et populariser **l'investissement dans les entreprises innovantes** ; créer un **cadre fiscal adapté à leur développement** ;

– **attirer davantage de talents étrangers** : chercheurs, étudiants, spécialistes hautement qualifiés.

● Principales propositions

– rendre la gestion de notre appareil public de recherche plus réactive et moins rigide, en **créant des emplois sur contrats dans les organismes publics de recherche** pour favoriser la mobilité et diversifier les opportunités de carrière, en **élargissant aux non-fonctionnaires les financements récompensant l'excellence**, en généralisant la définition de critères objectifs d'évaluation et la diffusion des résultats de cette évaluation ;

– favoriser la mobilité intra-européenne et la **mise en réseau des chercheurs européens** ;

– définir, dans **l'ISF**, un **seuil d'exonération des biens professionnels** prenant en compte la situation particulière des **créateurs de start up** et un régime spécifique pour les « **business-angels** » ; dans les entreprises innovantes, élargir le bénéfice des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BSCPE) et permettre à tous les épargnants de bénéficier du régime de report d'imposition sur les plus-values lorsqu'ils investissent dans les fonds propres des entreprises ;

– identifier dans les services locaux de l'État des responsables **chargés de faciliter les démarches d'entrée en France des personnels hautement qualifiés**, des enseignants et des chercheurs étrangers ; assouplir les conditions d'examen des demandes de recrutement de personnels étrangers hautement qualifiés.

c) Développer une politique globale, volontaire et cohérente de l'ouverture à l'international

● Priorités

– encourager **l'expatriation** lorsqu'elle fait **rayonner nos compétences** et lorsqu'elle permet aux Français, dans toute la gamme de leurs talents (scientifiques, culturels, financiers, managériaux, artistiques, sportifs, artisanaux...), de **s'aguerrir à l'international**, en particulier, pour les jeunes, au travers du volontariat international ;

– donner à l'enseignement français à l'étranger les moyens de saisir la chance que représente la demande croissante de formation française ;

– **identifier, structurer, animer et mobiliser à l'étranger la « mouvance française** », composée de nos communautés expatriées, de tous les intervenants publics et privés, ainsi que de tous les étrangers attachés à la France par un lien fort.

● **Principales propositions**

– confier aux régions le soin de piloter l'internationalisation des PME ; elles identifieront, chacune dans leur territoire, les organismes les mieux placés pour être les « **guichets export** » près du terrain, visibles, et confiés à des animateurs proches de l'entreprise ;

– étendre l'apprentissage des langues, en **généralisant à l'échelon européen l'obligation de maîtriser deux langues étrangères** ;

– recenser, dans chaque pays, tous les **étrangers formés en France** et animer ces réseaux.

2. Les propositions du rapport CHARZAT

Le rapport précité du député Michel CHARZAT comprend 125 pages de propositions, qu'il serait fastidieux de détailler ici, d'autant qu'elles reprennent, pour partie, celles exposées ci-dessus de la mission d'information du Sénat.

Parmi ces propositions, on peut toutefois citer :

– l'amélioration du **crédit d'impôt recherche** ;

– la **réforme du financement de l'innovation** pour drainer l'investissement vers les entreprises de croissance (améliorer les dispositifs fiscaux favorisant l'amorçage pour les entreprises innovantes par les personnes physiques ; simplifier la réglementation des FCPR et des FCPI ; renforcer les outils de motivation destinés aux salariés en aménageant le régime des BSPCE) ;

– la **modification de la fiscalité de l'entreprise**, par une réduction du coût fiscal des rapprochements d'entreprises, par une réduction du niveau d'imposition (mettre à niveau l'impôt sur les sociétés ; réformer le régime fiscal des distributions ; « *s'interroger sur le maintien* » de l'imposition des plus values sur titres de participation ; porter à son terme la réforme de la taxe professionnelle) ;

– **l'allègement de la fiscalité des revenus**, en mettant en place un régime dérogatoire pour les « *impatriés* », fiscal et social, et en « *clarifiant* » le calcul de l'imposition des revenus ;

– **la réforme de l'ISF**. Le rapport CHARZAT propose de « procéder à l'« *actualisation* » du barème et de réformer l'assiette de l'ISF tout en revenant sur le « *plafonnement du plafonnement* ».

La remise de ce rapport au mois de juillet 2001 au Premier Ministre a suscité l'espoir d'une traduction de ces mesures dans le projet de loi de finances pour 2002. Il n'en a rien été.

C. UNE MISE EN OEUVRE À ENGAGER

Malgré des déclarations encourageantes du ministère de l'Economie et des finances, lors de la remise du rapport CHARZAT, on cherchera vainement, dans la première partie du projet de loi de finances pour 2002, la traduction législative de ces propositions, pourtant convergentes, et assises sur un diagnostic partagé. **Votre commission le regrette très vivement et estime ce chantier prioritaire pour la législature à venir.**

II. MODERNISER SANS L'AFFAIBLIR LE RÉGIME DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE

A. UNE ORGANISATION VERTICALE AUX SPÉCIFICITÉS JUSQU'ALORS RECONNUES ET ENCADRÉES PAR LE DROIT EUROPÉEN

La distribution automobile est organisée autour d'un réseau limité de distributeurs, liés au constructeur par un contrat qui peut, à divers égards, contenir des clauses contraires à certains principes du droit européen et, notamment, au **principe de liberté de concurrence** posé par le Traité instituant la Communauté européenne (Traité de Rome). Tel est notamment le cas de **l'exclusivité territoriale** octroyée aux concessionnaires, de la limitation pour ces derniers de leur droit à **représenter d'autres marques** concurrentes, ou de **l'interdiction de revente** faite aux distributeurs non agréés.

Aussi, au plan juridique, cette forme de distribution sélective doit-elle expressément être autorisée par la Commission européenne, dotée de pouvoirs étendus en matière de droit de la concurrence.

C'est l'objet d'un règlement d'exemption, adopté en 1985, qui tendait à doter la distribution automobile d'un statut réglementaire spécifique (règlement n° CE 123/85). D'autres formes de distribution sélective ont parallèlement bénéficié d'une telle procédure, comme ce fut le cas pour les accords de concessions exclusives, les accords d'achat exclusif ou encore les accords de franchise.

En matière automobile, par le règlement de 1985, la Commission reconnaissait l'opportunité d'encourager la coopération entre les constructeurs automobiles et les distributeurs, afin d'assurer **un service de vente et d'après vente adapté au produit**. La combinaison des services de vente et d'après vente était considérée comme plus économique qu'une dissociation de ces deux fonctions.

Les constructeurs automobiles ont donc été autorisés, en vertu de cette réglementation, à désigner un nombre limité de distributeurs qui bénéficient d'une **double exclusivité de marque et de territoire** pour la distribution de leurs véhicules, sous réserve que ces derniers respectent les standards de qualité et de services aux consommateurs établis par la marque. **Ce principe a été reconduit en 1995, par le règlement CE n° 1475/95**, sous réserve de quelques aménagements, destinés à renforcer l'indépendance commerciale des distributeurs, à renforcer la position des équipementiers sur le marché et à renforcer et protéger les droits des consommateurs. Compte tenu de l'échéance fixée par ce règlement, ces mesures propres à l'automobile sont appelées à s'appliquer **jusqu'en 2002**.

La question de la réforme de cette réglementation communautaire est donc aujourd'hui posée.

B. LA RÉFORME DE LA DISTRIBUTION AUTOMOBILE : CINQ OPTIONS À L'ÉTUDE

Avec l'arrivée à échéance, à la fin de 1999, d'un certain nombre de règlements d'exemption sectoriels précités (règlements 83/8, 84/8, 4087/88 sur les concessions exclusives, l'achat exclusif et les franchises), la Commission européenne a mis en place un règlement général d'exemption concernant tous les secteurs d'activité : **le règlement 2790/1999**. Les contrats de distribution pris en application des précédents régimes devaient, dans un délai de 18 mois, être rendus conformes aux nouvelles dispositions.

Pour **l'automobile**, qui n'est pour l'instant pas concernée par ce nouveau règlement d'exemption générale, **à l'échéance de septembre 2002, prévue par l'actuel règlement sectoriel d'exemption, la commission a fait savoir que cinq solutions étaient envisageables pour remplacer la réglementation actuelle**.

① un système dans lequel des distributeurs indépendants de véhicules automobiles ont le droit d'acheter des véhicules neufs aux constructeurs et/ou à leur réseau « officiel » de distribution (**premier scénario : distribution totalement libre**) ;

② un système de distribution exclusive dans lequel le constructeur n'accepte de vendre des véhicules neufs qu'à un seul distributeur sur un territoire déterminé (**deuxième scénario : distribution exclusive**) ;

③ un système de distribution sélective fondé uniquement sur des critères qualitatifs (**troisième scénario : distribution sélective qualitative**) ;

④ un système de distribution sélective fondé sur des critères qualitatifs et quantitatifs, mais sans exclusivité territoriale (**quatrième scénario : distribution sélective qualitative et quantitative**) ;

⑤ un système de distribution sélective fondé sur des critères qualitatifs et quantitatifs avec exclusivité territoriale limitée, dans lequel les ventes actives et passives sur d'autres territoires ne sont pas restreintes (**cinquième scénario : distribution exclusive qualitative et quantitative avec exclusivité territoriale limitée**). Un « *sous scénario* » peut être analysé dans ce cadre, selon lequel une exclusivité territoriale limitée assortie d'une nouvelle limitation dans le temps de cinq ans est accordée aux nouveaux distributeurs afin de protéger leurs investissements initiaux.

Un cabinet de Conseil, choisi par la Commission, qui n'a pas encore remis son rapport, a été chargé d'examiner les effets économiques potentiels de ces cinq options. **Au vu de ses conclusions, la Commission établira ensuite, sans doute d'ici la fin de l'année, sa proposition de règlement.** Bien qu'il s'agisse d'une réglementation propre de la Commission qui ne doit pas, formellement, recueillir l'aval du Parlement européen ni du Conseil, cette dernière organisera, compte tenu de l'enjeu important que représente cette réglementation, une consultation des Etats membres sur sa proposition. Il ressort clairement de ses travaux préparatoires qu'elle entend **distendre les liens actuels entre la vente et l'après-vente automobile**. Certaines options « *médianes* » dans les cinq exposés ci-dessus seraient toutefois les plus probablement retenues par la proposition de règlement. Il est en effet vraisemblable que la Commission s'oriente vers une exclusivité de distribution maintenue mais élargie, sur la base de critères qualitatifs établis par le constructeur, même s'il est encore trop tôt pour l'affirmer.

Le moment venu, votre commission compte prendre toute sa place dans ce débat, compte tenu de ses enjeux économiques très importants pour la France.

La France est en effet particulièrement concernée compte tenu de la place centrale qu'elle occupe pour la construction et la distribution automobile.

D'après le Conseil National des Professions de l'Automobile (CNPA), **le secteur de la distribution et des services de l'automobile**

comprend, en France, 92.700 entreprises, dont 67.000 liées au commerce et à la réparation automobile, et 445.000 salariés, pour un chiffre d'affaires de 820 milliards de francs en 2000. Ce secteur assure la vente de 2.500.000 véhicules neufs, 4.700.000 véhicules d'occasion et 388.000 cycles et motocycles. Il contribue à la location de 176.000 véhicules légers, contrôle 14,8 millions de véhicules dans les 4.469 centres de contrôle technique, entretient un parc global de 33.090.000 véhicules et 2.373.000 motocycles et élimine 1.500.000 véhicules hors d'usage.

La distribution automobile stricto sensu, c'est-à-dire les réseaux de marques, représentent en France 4.200 concessionnaires automobiles, 15.000 agents automobiles et 350 concessionnaires de camions et autocars, toutes marques confondues. Au niveau européen, la distribution automobile est assurée par 108.000 concessionnaires et agents. Elle représente en France 230.000 emplois et en Europe 1,5 million d'emplois.

Votre Commission des Affaires économiques est soucieuse de l'avenir de ces entreprises, qui assurent, souvent, un maillage très dense du territoire. Elles auront à subir, en 2002, outre la réforme du système de distribution, le passage aux 35 heures, et pourraient être fragilisées par la concomitance de ces deux échéances.

Quelques chiffres sur **le secteur de la construction automobile** suffisent à montrer l'enjeu qui s'attache à aboutir à un texte réglementaire équilibré et satisfaisant : la construction automobile représente en Europe 1,2 million d'emplois, soit 4,9 % de l'industrie manufacturière (en France, ce ratio est supérieur, comme indiqué dans le chapitre II du présent rapport), pour un chiffre d'affaires européen de 366 milliards d'euros et pour 29 milliards d'euros d'investissement et 19 milliards d'euros de recherche et développement chaque année.

Votre rapporteur a pu le constater : tant les constructeurs que les distributeurs sont très attachés à la spécificité de la distribution automobile, centrée sur le lien entre la vente et l'après-vente. Les professionnels sont particulièrement inquiets des propositions que pourrait faire la Commission, même si certains n'hésitent pas à reconnaître que le système actuel est perfectible.

En particulier, les constructeurs considèrent que l'automobile est un produit à **forte valeur ajoutée technologique** et à prix élevé, qui nécessite donc une garantie de qualité de service assurée au client et un entretien régulier afin que soit maintenue sa valeur économique. Il est vrai qu'après le logement, l'achat d'automobiles et la consommation liée à l'automobile représentent en Europe le **principal poste de dépenses des ménages** (respectivement 3,5 % et 5 % du revenu annuel en moyenne).

A l'échelle de l'Union européenne, le marché de véhicules neufs enregistre près de 14 millions de transactions et plus du double pour les véhicules d'occasion.

Dans ces conditions, les professionnels font valoir que seule une **coopération étroite entre constructeurs et distributeurs** peut permettre de satisfaire aux exigences de qualité et de sécurité induites par les caractéristiques spécifiques de l'automobile. Les constructeurs considèrent que cette coopération, organisée dans le cadre d'un réseau de concessionnaires exclusifs, permet de fournir au consommateur un degré élevé de qualité des prestations et services dont il a besoin et, en même temps, d'assurer la rentabilité et la pérennité des réseaux, tout en préservant un certain degré de concurrence. La coopération ainsi organisée aurait pour corollaire l'implication financière des constructeurs auprès de leur réseau, tant sont importants les moyens matériels et humains à mettre en œuvre pour faire face aux conditions de la concurrence européenne et mondiale de l'automobile. En définitive, le mode actuel de distribution automobile, sélectif et exclusif, traduit, au sens des constructeurs, la relation particulière qui lie les marques automobiles et leur clientèle, pour un produit dont ils estiment qu'il a des caractéristiques uniques.

III. RÉFORMER LE BREVET COMMUNAUTAIRE

Sans s'étendre trop longuement sur un sujet déjà largement évoqué par votre commission dans le rapport d'information « *Stratégie du brevet d'invention* »¹, il importe toutefois de mentionner l'important chantier en cours, au niveau communautaire, de mise en place d'un brevet communautaire.

A. UN PROJET AUX RACINES LOINTAINES

Le système des brevets actuellement en vigueur en Europe fait coexister les brevets nationaux et le brevet européen délivré par l'Office Européen des Brevets de Munich (OEB), qui est valable de plein droit dans les pays visés par la demande de brevet, et soumis au contrôle des juridictions de chaque Etat, dans les mêmes conditions que les brevets nationaux.

Envisagée dans les années 1970, **la création d'un brevet communautaire** a été fixée comme une priorité à atteindre avant la fin de l'année 2001 lors des Conseils européens de Lisbonne et de Feira, priorité

¹ Rapport d'information de M. Francis Grignon n° 377 au nom de la Commission des Affaires économiques, Sénat 2000-2001.

rappelée lors des Conseils de Stockholm et de Göteborg. La Commission européenne a d'ailleurs publié, le 28 juillet 2000, une proposition de règlement sur le brevet communautaire selon laquelle :

– le brevet communautaire serait **un brevet européen qui désigne la Communauté Européenne**, délivré par l'OEB (dans le cadre du régime linguistique de l'OEB, fondé sur trois langues de travail : anglais, allemand et français) et publié intégralement dans la langue d'examen, les revendications du brevet étant traduites dans les deux autres langues de travail de l'OEB ;

– le brevet communautaire serait unitaire (c'est-à-dire valable de plein droit sur tout le territoire de la Communauté Européenne), et soumis à un **contrôle juridictionnel unifié et spécialisé**. Il s'agit d'une différence essentielle par rapport aux instruments existants. Le schéma ci-après illustre les innovations qu'apporterait le brevet communautaire par rapport aux systèmes actuellement en vigueur :

BREVETS : DEGRÉ DE CENTRALISATION DES PHASES DE PROCÉDURE

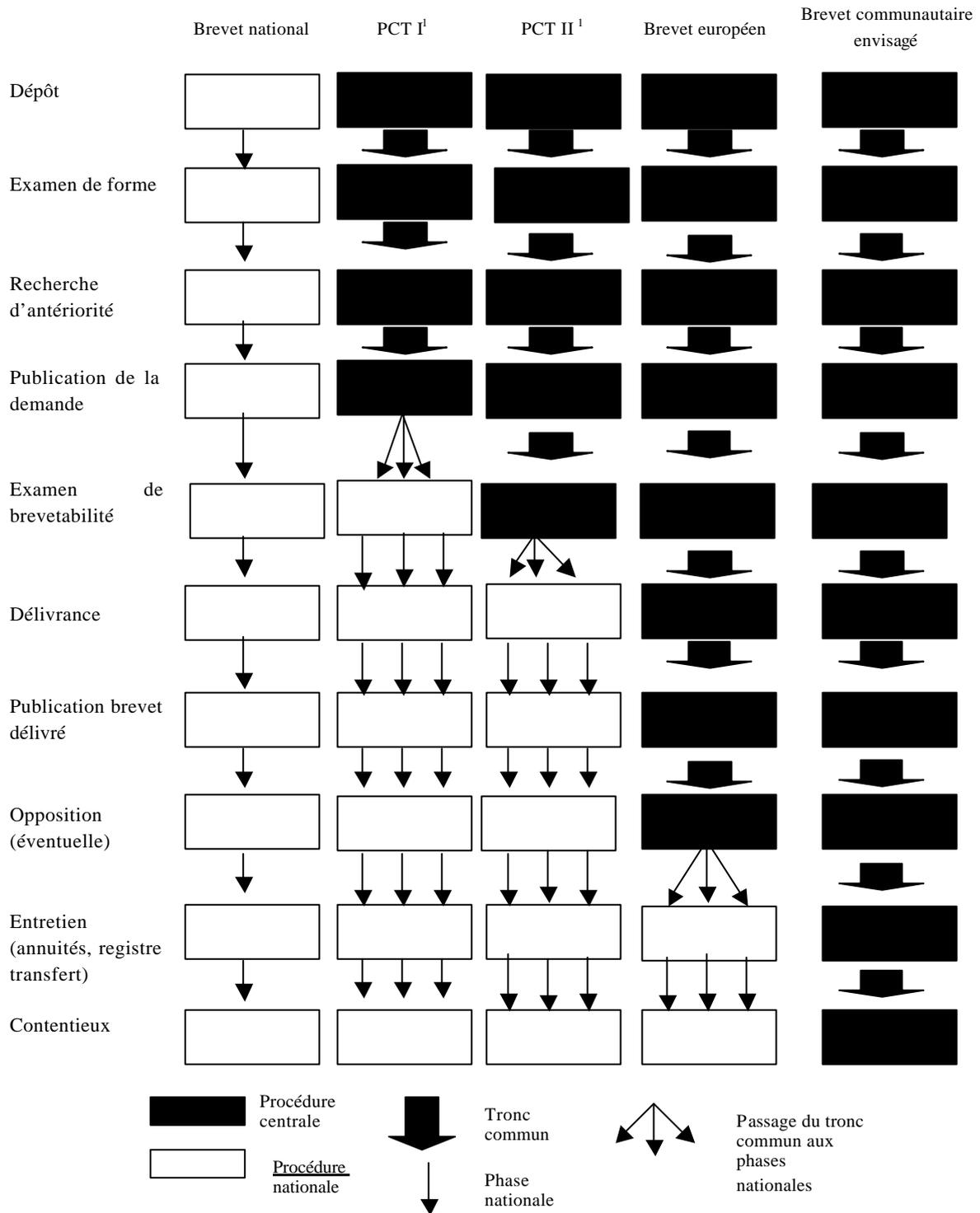


Schéma figurant dans « Stratégie du brevet d'invention », rapport d'information de M. Francis Grignon au nom de la Commission des Affaires économiques, Sénat 2000-2001, et inspiré de l'ouvrage « Brevets d'invention, marques et propriété industrielle », Que Sais-je, Frédéric et Jean-Michel Wagret.

¹ Le « PCT », Patent cooperation treaty, est une procédure internationale centralisée d'instruction des demandes de brevets

B. UNE NÉGOCIATION DÉLICATE

Les négociations au Conseil, qui ont commencé sous présidence française, ont confirmé l'ampleur des divergences qui existent entre les Etats membres sur les différentes questions posées par la proposition de règlement de la Commission, notamment celles **des rôles respectifs de l'OEB et des offices nationaux des brevets** dans le traitement des demandes de brevet communautaire, ainsi que celle **du régime linguistique** applicable. Il paraît donc très difficile de parvenir à réunir l'unanimité des Etats membres (qui est nécessaire) sur un texte de compromis, surtout dans le délai imparti par les Conseils européens.

Le Conseil «Marché intérieur» des 30 et 31 mai 2001 a toutefois adopté une « **approche commune** », **à l'unanimité**, portant sur une rédaction très prudente, qui laisse, en réalité, dans le flou les questions les plus difficiles :

– sur le rôle des offices nationaux : l'affirmation du rôle central de l'OEB dans la délivrance du brevet communautaire est tempérée par la reconnaissance d'un rôle pour les offices nationaux pour « *certaines activités, comme la recherche* » dans le traitement d'un « *nombre de demandes* » ;

– sur le régime linguistique : sans retenir de solution définitive, l'approche commune précise que le régime linguistique devra respecter le principe de « *non discrimination* », principe que chacun interprète de manière divergente ;

– sur le système juridictionnel, si les Etats membres sont unanimes pour souhaiter la centralisation de l'appel au niveau du tribunal communautaire de première instance, ils divergent en ce qui concerne la première instance ; l'approche commune reste prudente sur ce dernier point, en reportant le débat quant au choix entre une première instance centralisée à Luxembourg ou éclatée entre plusieurs juridictions communautaires décentralisées, voire attribuée aux tribunaux nationaux ;

– le Conseil a donné mandat à la présidence pour engager la procédure nécessaire à la convocation, en juin 2002, par le Conseil d'administration de l'OEB, d'une conférence diplomatique destinée à permettre la révision de la Convention sur le brevet européen, en vue d'y intégrer le brevet communautaire.

Par ailleurs, alors que les industriels étaient favorables à la création d'un brevet communautaire centralisé, **les utilisateurs du brevet européen expriment désormais une position très réservée quant à l'architecture du brevet communautaire telle qu'elle se dégage de l'approche commune**. Ils craignent en effet que **la création du brevet communautaire ne se traduise par une remise en cause du principe de centralisation du traitement des**

demandes de brevets européens à l'OEB, qu'ils considèrent comme essentiel pour assurer un traitement uniforme des demandes et un brevet de qualité.

Dans son rapport¹ « Stratégie du brevet d'invention » , votre commission avait fait part de la même inquiétude.

C. DES PRIORITÉS À AFFIRMER

Le brevet communautaire constitue l'une des priorités de la présidence belge, qui organisera une conférence sur le brevet communautaire à Liège le 29 novembre 2001.

La France est, depuis le début de la négociation, l'un des Etats les plus favorables au brevet communautaire, pour doter l'Europe d'un instrument bénéficiant des qualités du brevet européen (traitement uniforme des demandes, examen de qualité par l'OEB) sans subir ses faiblesses (absence de caractère unitaire du titre, absence d'un contentieux unifié).

Toutefois, votre commission estime qu'elle doit être attentive à ce que la mise en place du brevet communautaire ne se fasse pas au détriment du brevet européen, qui est une exceptionnelle réussite.

La position officielle du Gouvernement préserve l'essentiel en la matière. Elle est en effet la suivante :

1) Sur la question du **rôle des offices nationaux**, la France ne peut accepter que la mise en place du brevet communautaire s'effectue au détriment du rôle unificateur de l'OEB. Il est souhaitable que l'attribution d'activités inhérentes au traitement des demandes de brevet communautaires respecte les conditions suivantes : le déposant conserve le choix de faire traiter sa demande de brevet par l'OEB ; l'attribution d'activités doit être soumise à une limite qualitative (la recherche seulement) et quantitative très basse en nombre de demandes de brevet. La France estime que l'ensemble de ces conditions doivent figurer dans le texte de la Convention sur le brevet européen.

2) Sur le **régime linguistique**, la France refuse toute solution qui favorise l'anglais, afin de ne pas porter atteinte au régime linguistique actuel de l'OEB (3 langues de travail : anglais, français, allemand) tout en évitant d'alourdir le coût des traductions.

¹ Rapport d'information n° 377 rédigé au nom de la Commission des Affaires économiques par votre rapporteur, Sénat 2000-2001.

3) Sur **l'organisation juridictionnelle** : la France a pris position en faveur d'une juridiction communautaire centralisée dès la première instance qui permet de garantir l'uniformité du traitement du contentieux relatif au brevet communautaire tout en limitant le nombre d'affaires faisant l'objet d'un appel, mais il est envisagé de se rallier à un système dans lequel la première instance serait confiée à des juridictions communautaires décentralisées.

Une proposition de résolution¹ de la commission des lois du Sénat portant sur la proposition de règlement de la Commission s'associe à l'ensemble des préoccupations soulevées par votre commission dans son rapport d'information précité, montrant la convergence de vues des différents organes du Sénat sur cette question.

Votre commission s'en félicite. Elle suivra avec attention l'évolution de ces négociations.

*

*

*

Lors de sa réunion du 6 novembre 2001, et sur la proposition de son rapporteur, la Commission des Affaires économiques a émis un avis défavorable à l'adoption des crédits de l'industrie dans le projet de loi de finances pour 2002.

¹ Voir le rapport de M. Roger Karoutchi au nom de la commission des lois, n°30, Sénat 2001-2002.